

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

zur Immobilienmesse **Mapic** hat sich die Stimmung in der europäischen Shopping-Center-Industrie aufgeheitert, wie der **International Council of Shopping Centers (ICSC)** in seiner jüngsten Umfrage in der Branche herausgefunden hat. Die Shopping-Center-Spezialisten sind für das Weihnachtsgeschäft recht zuversichtlich, vor allem, nachdem sich in den südeuropäischen Krisenländern eine minimale Verbesserung gezeigt hat und in der Eurozone ein kleines Wachstum registriert wurde. Internationale Investoren zeigen inzwischen sogar wieder Interesse an Core-Handelsimmobilien in Italien und Spanien.

Die Geldpolitik von **EZB-Präsident Mario Draghi** zeigt zweifellos Wirkung, auch wenn die jüngste Zinssenkung nicht auf ungeteilte Zustimmung stößt. Sie hilft zwar den südeuropäischen Banken, die wiederum die Staatsfinanzierung sicherstellen und auch die deutsche Exportindustrie wird von der gewünschten Abwertung des Euro-Kurses profitieren. Doch das Zinsniveau ist für Deutschland viel zu niedrig und birgt erhebliche Gefahren. Das gilt mit Blick auf die Entwertung der Geldvermögen in Deutschland, die Schwierigkeit, jenseits der gesetzlichen Rente noch die notwendige private Alterssicherung aufzubauen und es fördert Fehlallokationen und Blasenbildungen. Deutschland braucht naturgemäß ein höheres Zinsniveau als die südeuropäischen Krisenländer.

Der Zielkonflikt in dem sich die europäische Geldpolitik derzeit befindet – hier die Anforderungen überschuldeter Länder, dort die Anforderungen der rund laufenden deutschen Volkswirtschaft –, bestätigt, wovor Euro-Skeptiker im Vorfeld der Währungsunion gewarnt hatten: Dass die einzelnen Volkswirtschaften keine individuelle Geldpolitik mehr betreiben können. Und für überschuldete Staaten mit maroden Banken einerseits und rund laufende Volkswirtschaften andererseits kann es keine einheitliche Geldpolitik geben.

Während die **Bundesbank** in ihrem jüngsten Monatsbericht davor warnte, dass in einigen Wohnimmobilienmärkten in deutschen Ballungsgebieten die Preise um etwa 20% zu hoch seien, scheinen sich die Preise am Markt für Handelsimmobilien trotz Nachfrageüberhang noch in einem akzeptablen Rahmen zu bewegen. Darüber waren sich die Experten beim jüngsten **Fachmarktimmobilien Kongress** mit Blick auf das Segment Fachmarktimmobilien einig. Nachdem sich einige Investoren in der Boomphase auch mit deutschen Handelsimmobilien verspekuliert hatten, scheint die Vorsicht bei Investoren und Kreditinstituten hier immer noch recht groß zu sein. Das ist gut so.

Andererseits gibt es gerade bei Objekten mit Wertsteigerungspotenzial noch viele Chancen, wenn man bedenkt, dass etwa 70% des deutschen Fachmarktimmobilien-Bestands 20 bis 30 Jahre alt und revitalisierungsbedürftig ist. An guten Standorten lassen sich zweifellos gute Renditen erzielen. Doch um gute Standorte zu identifizieren, ist in diesem Segment Fach-Know-how unbedingt erforderlich.



Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 159 vom 15.11.2013

Kostenlos per E-Mail

ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Fachmarktimmobilien-Kongress: Sehr gutes Jahr für Fachmärkte erwartet	2
Mapic 2013: Neue Spieler und Konzepte im Internet-Zeitalter	6
Kaufkraft: Europas Weg zu gleichem Wohlstand ist noch sehr weit	10
Vermietungsmarkt: Die Nachfrage nach kleineren Flächen nimmt zu	12
Troisdorf Galerie: Neue Impulse für die Stadt im Dunstkreis von Köln	14
Fachmarktimmobilien: Zwischen konzeptioneller Steuerung und den Anforderungen des großflächigen Handels	15
Zentrale Orte in Baden-Württemberg: Die Versorgung im ländlichen Raum ist gefährdet	18
Impressum	20

Ihr direkter
Weg zu uns!



Partner des Handelsimmobilien *Report*



Dr. Lademann & Partner

Handelsimmobilien Report Nr. 159

vom 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 2

Marktbericht

Immobilienklima auf stabil hohem Niveau

In der 70. Monatsbefragung des **Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur-Index** setzt sich der Wachstumstrend nicht weiter fort. Dennoch haben die deutschen Immobilienexperten ähnlich hohe Erwartungen an den Markt wie im August 2013. Grund für den Rückgang des Immobilienklimas könnte sein, dass die im September erreichten Spitzenwerten des Jahres nur schwer zu toppen sind. Von einer langfristigen Trendwende wird deshalb auch nicht ausgegangen. Das Immobilienklima befindet sich – trotz Abnahme um 3,3% auf 124,3 Zähler im Oktober – immer noch auf stabil hohem Niveau. Ein so starker Rückgang wurde zuletzt im Mai 2012 registriert. Vor allem das Ertragsklima ging im Vergleich zum Vormonat deutlich (um 6,9%) zurück. Das **Investmentklima** sank dagegen nur um 1,2%. An Dynamik verliert inzwischen auch das **Wohnklima**, das im Oktober um 6,0% auf 152,3 Zählerpunkten gesunken ist. Büro-, Industrie- und Handelsklima verzeichneten gleichfalls (leichte) Abnahmen. Das **Büroklima** nahm um 3,3% auf 115,6 Punkte ab, das **Handelsklima** um 1,3% auf 119,9 Punkte und das **Industrieklima** um 3,2% auf 124,7 Punkte.

Deals

Kiel: Tredy-fashion hat rund 150 qm Einzelhandelsfläche in der Holstenstraße 49 in Kiel gemietet. Vormieter der Fläche ist die **Lloyd Shoes Retail GmbH**, Vermieter ein privater Eigentümer. **CBRE** vermittelte den Mietvertrag.



Fachmarktzentrum Ostseepark: Wertsteigerung durch Revitalisierung

Foto: MEC

5. Fachmarktimmobilien Kongress

Ein sehr gutes Jahr für Fachmarktprodukte erwartet

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Fachmärkte und Fachmarktzentren gewinnen bei deutschen Investoren an Bedeutung. Aus dem Blickwinkel internationaler Investoren fehlt es dem Segment hierzulande jedoch noch an Professionalität. Zudem sind die planungsrechtlichen Hürden selbst bei Revitalisierungen beachtlich. Mit diesen und weiteren Themen befasste sich der 5. Fachmarkt-Immobilienkongress in Wiesbaden.

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: In den ersten 3 Quartalen 2013 wurden bereits 2 Mrd. Euro in Fachmarktprodukte, darunter viele großvolumige Deals, investiert. Im Gesamtjahr 2012 waren es nur 1,7 Mrd. Euro. Damit erreichte die Anlageklasse einen Anteil von 35% am Investmentmarkt für Handelsimmobilien, den **Jones Lang LaSalle** (JLL) mit 5,5 Mrd. Euro und **CBRE** mit knapp 6 Mrd. Euro beziffern. Vor diesem Hintergrund wagte **Hubert A. Sevenig, National Director Retail Investment** bei Jones Lang LaSalle für 2013 die Prognose: „Das wird ein sehr gutes Jahr für Fachmarktprodukte.“

Zwar hat das **Boom-Jahr 2007** mit knapp 4,8 Mrd. Euro einen höheren Wert gesehen, doch gingen die Transaktionen damals vor allem auf das Konto **opportunistischer internationaler Investoren** (89,8%), die sich in vielen Fällen verspekuliert hatten. Sie zahlten für deutsche Verhältnisse viel zu hohe Preise. Ein Transaktionsvolumen von 899 Mio. Euro im Flaute-Jahr 2009 markierte denn auch einen Tiefpunkt in diesem Segment.

Inzwischen zeigen die Zahlen jedoch, dass sich der Markt konsolidiert und auch mehrheitlich (86,5%) deutsche Investoren – darunter **sicherheitsorientierte Versicherungen und Versorgungskassen** – Interesse an Investments in Fachmärkte und Fachmarktzentren haben. Früher galt die Klasse vielen als zu risikobehaftet.

Doch während der Markt für innerstädtische Geschäftshäuser insbesondere in den Metropolen durch die Berichte der Makler relativ transparent ist, genauso wie der überschaubare Markt für Shopping-Center, ist der „Professionalisierungsgrad“ im kleinteiligen Segment Fachmarktprodukte eher gering. Kurz gesagt: Es gibt keine Standards und für die Transparenz gibt es noch einiges zu tun.

Aus dem Blickwinkel ausländischer Investoren wie etwa **Henderson Global Investors**, der u.a. mit seinem Henderson German Retail Investment Fund (HGRIF) für Drittkunden in deutsche Fachmärkte und Fachmarktzentren investiert, ist der hiesige Markt – vornehm ausgedrückt – „undermanagt“. Denn während die durchschnittlichen Anlagevolumina nach den Worten von **Steffen Hoffmann, Head of Retail Germany** bei Henderson, in Großbritannien bei 80 Mio. Euro liegen, beträgt der Durchschnitts-



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 3

wert in Deutschland nur 30 Mio. Euro. Für Hoffmann ist das ein Hinweis darauf, dass das Vertrauen der Anleger in diese Klasse noch wachsen muss. Der HGRIF hat bislang in 10 Immobilien investiert ist.

Einen wichtigen Schritt auf dem Weg zu mehr Transparenz hat – neben dem jährlichen **Retail Real Estate Report** der **Hahn-Gruppe** – auch die **MEC Metro ECE Centermanagement** mit ihrer Studie „**Fachmarktzentren in Deutschland**“ mit einer umfangreichen Übersicht über den Markt, getan. Ein zentrales Thema bei großflächigen Einzelhandelsimmobilien ist aus Sicht von **Christian Schröder, Geschäftsführer der MEC**, mit Blick auf den Revitalisierungsbedarf das restriktive deutsche Planungsrecht.

Da in Fachmarktzentren auch immer wieder Mieter aus dem Markt ausscheiden – wie jetzt z.B. **Praktiker** – muss das Planungsrecht die Flexibilität bieten, um auch Mieter aus anderen Branchen auf der Fläche zuzulassen. Denn vielfach sind in den Bebauungsplänen die Branchen festgelegt. Um solche Standorte dennoch zu sichern, sieht Schröder planungsrechtlichen Anpassungsbedarf, zumal neue Standorte kaum noch genehmigt werden.

Das wird mit den neuen **Landesentwicklungsprogrammen** aber nicht immer einfacher werden. Besonders stark sind die Einschränkungen durch den neuen sachlichen Teilplan großflächiger Einzelhandel für Nordrhein-Westfalen, wie **Johannes Grooterhorst, Partner von Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte** darlegte. So wurde der Ansiedlung von Fachmärkten in Gewerbe- oder Industriegebieten ein Riegel vorgehoben. Und auch bei den Zentren-relevanten Sortimenten in Fachmärkten auf der grünen Wiese sind die Grenzen immer enger gesteckt.

Deals

Düsseldorf: Nach dem Brand im geplanten Store des **Kö-Bogens** hat das Modelabel **Windsor** Übergangweise eine Alternative gefunden, um in Düsseldorf seine Herren-Kollektionen für Herbst/Winter erstmals in einem eigenen Store zu präsentieren. Der temporäre Shop mit rd. 85 qm Verkaufsfläche ist zunächst für 6 Monate geplant. **Jones Lang LaSalle** hat Windsor beraten und die Fläche vermittelt. Neben den Geschäften in Sylt, Hamburg, München und Wiesbaden ist Düsseldorf nun der 5. Mono-Label-Store von Windsor in Deutschland. In Österreich ist die Marke in Salzburg und Wien mit eigenen Läden vertreten.

IPH

Handelsimmobilien

Eine Handelsimmobilie steht, damit der Laden läuft.

- Revitalisierung
- Vermietung & Verkauf
- Center Management

Handelsimmobilien, die funktionieren – vom Genehmigungsverfahren bis zum Mietvertrag, vom Nutzungskonzept bis zur Nebenkostenabrechnung, von der Reinigung bis zur Rendite; vom Kiosk bis zur Shopping Mall. Von Deutschlands Immobilienspezialist unter den Handelsexperten.



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

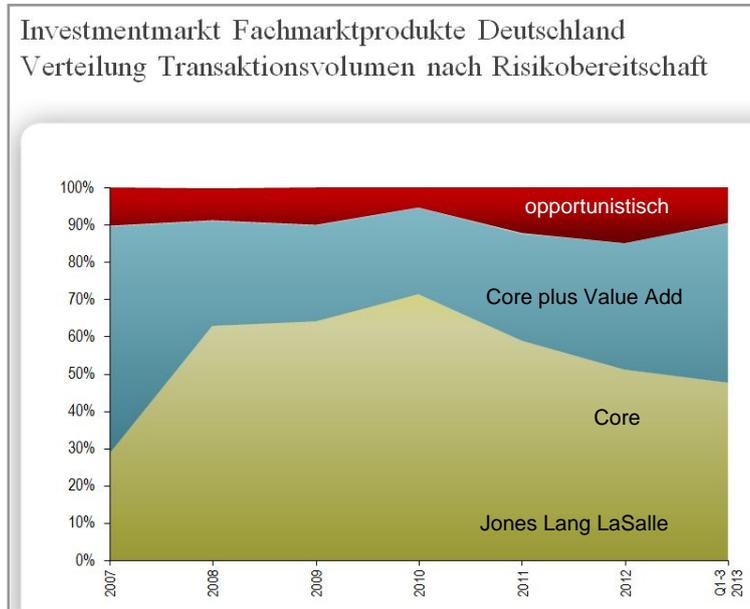
Cities & Center & Developments

Seite 4

Doch nachdem der frühere § 24, a Landesentwicklungsprogramm (LEPro) NRW Ende 2011 außer Kraft gesetzt wurde, bleibt abzuwarten, ob der neue Entwurf auf Dauer Bestand haben wird. Laut Grooterhorst gibt es bereits Fälle, die für die neue Regelung zur Nagelprobe werden dürften.

Mit Blick auf die Insolvenz der Praktiker-Kette, bei der nicht jeder Standort die Voraussetzungen für einen zeitgemäßen Baumarkt bietet, stellt sich für viele Eigentümer die Frage nach einer geeigneten Nachnutzung. Dadurch dürfte weiterer Druck auf die restriktiven Vorgaben der Landesentwicklungsprogramme entstehen. Nach den Worten von **Boris Böhm, Mitglied der Geschäftsleitung von Dr. Lademann & Partner**, sind ein präzises Projektmanagement, eine juristisch begleitete Verfahrensdramaturgie und ein gerichtsfestes Verträglichkeitsgutachten jedoch gute Voraussetzungen, um eine Flexibilisierung des Baurechts zu erreichen.

Aus Sicht von JLL-Director Sevensing wird durch die Aufwertungen von Fachmarktzentren der Professionalisierungsgrad hierzulande weiter zunehmen. Die Investoren zeigten inzwischen auch Interesse an qualitativ hochwertigen Produkten in B-Lagen



und solchen mit nur noch kurzen Mietvertragslaufzeiten. Zudem steigt die Bereitschaft, sich mit dem Thema Leerstand auseinander zu setzen. Auf der Wunschliste der Investoren stehen laut Sevensing Objekte mit größeren Volumina, die einen Lebensmittelanbieter haben müssen und zur Risikostreuung mehrere Mieter haben. Zu den größten Deals gehören laut JLL das Monsoon-Portfolio (ca. 220 Mio. Euro), das

Deikon-Portfolio (ca. 180 Mio. Euro) und das Fachmarktportfolio (ca. 155 Mio. Euro)

Aus Sicht von **Susanne Klaußner, Vorsitzende der Geschäftsführung von GRR Real Estate Management GmbH**, handelt es sich für den klassischen Investor bei guten Fachmarktprodukten um eine sichere Anlage. Dafür stehen die langen Mietvertragslaufzeiten, die pünktlichen Mietzahlungen des Handels und die nachhaltigen Standorte. Mit Blick auf das Thema Revitalisierungen wies Klaußner darauf hin, dass es nicht allein auf das Baurecht ankommt, wichtig sei auch die Frage, ob das Grundstück z.B. für eine Erweiterung groß genug sei und wie sich die Bevölkerung im Umfeld der Immobilie entwickelt

Obwohl sich die Experten beim Fachmarktimmobilien-Kongress einig waren, dass auf dem deutschen Markt ein Nachfrageüberhang mit entsprechendem Druck auf die Kaufpreise besteht, ist das **Preisniveau** laut Hoffmann immer noch akzeptabel. Bei den Renditen sehen die Experten eine stabile Seitwärtsbewegung mit einem leichten Rückgang von 10 bis 15 Basispunkten. Laut JLL liegen die durchschnittlichen Nettoanfangsrenditen für Fachmärkte bei gut 6% und für Fachmarktzentren bei 5,75%.

Gefragt sind Fachmarktzentren jedoch nicht nur bei Investoren, auch für den Sportartikel- und Sportbekleidungsanbieter **Decathlon** sind sie der Standort der Wahl. Die Spannweite der Flächen reicht von 2 500 bis 6 000 qm. Das Besondere ist laut **Expansionsleiter Maik Krause**, dass die Geräte vor Ort ausprobieren werden können.

Unternehmens News

Fortschritt bei der Max-Bahr-Übernahme

Der Gläubigerausschuss der **Baumarkt Max Bahr GmbH & Co. KG** hat in



seiner Sitzung vom 4. November 2013 dem von **Insolvenzverwalter Jens-Sören Schröder** mit dem Bieterkonsortium **Hellweg/Möhrle** ausgehandelten Vertrag zur Übernahme der Bestandsmärkte von Max Bahr zugestimmt. Das teilte der Insolvenzverwalter nach der Sitzung mit. Voraussetzung für die Zustimmung der Gläubiger war, dass das Bieterkonsortium dem Gläubigerausschuss nachgewiesen hat, dass die Finanzierung der Übernahme gesichert ist. Zudem habe das Konsortium Kreditzusagen seiner Banken und Warenkreditversicherer vorgelegt. Wie der Insolvenzverwalter weiter mitteilt, hängt die Übernahme der Hamburger Baumarktkette nun davon ab, dass sich das Konsortium Hellweg/Möhrle noch kurzfristig mit dem Hauptvermieter über einen Mietvertrag für 66 der 73 Baumarktimmobilien einigt. Bei dem Vermieter handelt es sich um die ebenfalls insolvente Gesellschaft **Moor Park MB**, deren Hauptgläubiger die **Royal Bank of Scotland** ist. Wenn die Übernahme durch Hellweg/Möhrle gelingt, können 3 600 Arbeitsplätze in 73 Bau- und Gartenmärkten erhalten werden.



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 5

Dass der „Ikea für Sport“, so sieht sich das Unternehmen, im wichtigen deutschen Markt nur 18 Standorte hat, liegt an der Kombination von Sortiment und Standort. Mit 20 bis 50% Innenstadt-relevanten Sortimenten wird das deutsche Baurecht zum Problem. Es legt die Grenze auf 10%. Wie Krause versichert, kann das Unternehmen teilweise aber auch mit einer Baumarktgenehmigung leben.

Ein anderes Problem beschäftigt den Textil-Discounter **KiK**, der laut Geschäftsführer Vertrieb **Patrick Zahn** den Relaunch des Markenauftritts und der Ladengestaltung plant. Dafür wechselt das Unternehmen vom schreienden Rot, wodurch das Warenangebot „übertönt“ wird, zum diskreteren Silber-grau und zu einer übersichtlicheren Warenpräsentation. Das „Rot“ findet sich nur noch beim Namensschriftzug. Durch die Aufwertung des Point of Sale will KiK sein Image verbessern, in Fachmarktzentren mehr Akzeptanz erreichen und fit für die Highstreet werden.

Der Anbieter für Produkte rund um die Heimtiere, **Fressnapf**, will seine gute wirtschaftliche Lage für den Relaunch seines Filialnetzes durch die Eröffnung neuer und den Umzug bestehender Märkte an bessere Standorte nutzen. Dafür hat das Unternehmen sein Future-Store-Konzept entwickelt. Die Formate reichen von Kleinflächen mit 400 bis 600 qm bis zu großen Märkten mit rund 1 500 qm. In Deutschland betreibt das Unternehmen 826 Fachmärkte, bevorzugt in der Nachbarschaft von Lebensmittel- und Drogeriemärkten, und sieht Raum für 1 000 Standorte. „Die heutige Entscheidung prägt unser Filialnetz in den nächsten 10 Jahren“, so **Expansionsleiter Oleg Krüger**. Das soll aus einer Phase des Wachstums heraus geschehen.

Der 2. Kongress-Tag unter der Moderation von **Angelus Bernreuther**, **Leiter Stand-**

Personalien

Stieghahn verstärkt JLL-Team in Hamburg

Jan Stieghahn (45), verstärkt seit Anfang November als **Senior Consultant** das Team **Einzelhandelsvermietung Hamburg** bei **Jones Lang LaSalle**. Der Kaufmann für Grundstücks- und Wohnungswirtschaft war zuvor als Geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens **Lorenz & Stieghahn Einzelhandelsimmobilien** tätig. Weitere berufliche Stationen waren unter anderen der Einzelhandelsimmobilien-Spezialist **Kemper's** und die mit der **Wenzel Consulting AG** assoziierte **Real Estate Development Immobilien GmbH** in Hamburg.

SHOPPING CENTER REHAB BY ACREST

Three steps to relief

Further information:
www.acrest.de

Analysis

01 DIAGNOSIS

Solution Development

02 THERAPY

Implementation & Execution

03 OPERATION & AFTERCARE



WE LIVE RETAIL

 **acrest
property
group**



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 6

Deals

Altmarkt-Galerie Dresden gewinnt ULI-Award

Die **Altmarkt-Galerie Dresden** hat in Chicago, USA, den diesjährigen **Urban Land Institute (ULI) Global Award for Excellence** verliehen bekommen.



Die Einkaufsgalerie konnte sich auf Grund ihrer beispielhaften Integration in die sie umgebende historische und zum Teil denkmalgeschützte Bebauung gegen die Konkurrenz durchsetzen. Die Altmarkt-Galerie wurde als eine von 30 Finalisten aus insgesamt 180 Bewerbern weltweit ausgewählt. Zu den weiteren 11 Gewinnern zählen in diesem Jahr u.a. namhafte Projekte wie die HafenCity Hamburg, das Amazon.com Global Headquarters in Seattle, USA, das Territoria 3000 in Santiago de Chile, die D-Cube City in Seoul, Südkorea, oder der Hysan Place in Hongkong, China. Für **Alexander Otto**, Vorsitzender der Geschäftsführung der **ECE**, die das Center entwickelt hat, ist die Altmarkt Galerie „ein großartiges Beispiel für qualitativ hochwertige, urbane Stadtentwicklung, den sorgsamsten Umgang mit historischer Bausubstanz und die Aufwertung und Weiterentwicklung eines historischen Zentrums durch Integration von Handelsflächen“. Eigentümer der Galerie ist **die Deutsche Euro-Shop AG aus Hamburg**.

ortforschung der **BBE Handelsberatung**, beschäftigte sich mit den Auswirkungen des Multichannel-Zeitalters auf Fachmärkte und die neuen Flächenanforderungen. Einig waren sich die Experten, dass es den stationären Handel auch weiterhin geben werde, doch einige Branchen würden radikal umgebaut. Bücher und Elektrowaren sind laut Bernreuther nur der Anfang. Es werde kleinere Flächen mit mehr Ausstellungs- und Premium-Beratungsfunktion geben.

Am Beispiel **Conrad Electronic** zeigte **Klaus Ortner, Geschäftsführer BVO Ortner**, wie man ein Konzept erfolgreich an die kleineren Flächen anpassen kann. Für Fachmärkte und Fachmarktzentren bedeutet dies, dass sie ihre klare Positionierung vor Ort vorantreiben. Wichtig, um die Frequenz zu sichern: Einen Zusatznutzen und „erlebte Flächen“ bieten.

Beim Thema „Partnerschaftliche Projektentwicklung“ wiesen die Experten nochmals darauf hin, dass bei größeren Vorhaben ohne Kommunen nichts läuft und Kreativität sowie Individualität wichtig sind. Da der Bürger dabei eine wichtige Rolle spielt, müssen alle gesellschaftlichen Gruppen in der Planungsphase einbezogen werden, damit es nicht zur Gründung von Bürgerinitiativen mit negativem Ausgang kommt. Zumal Bürger in Projekten wie Ideenworkshops positive Anregungen geben können.

Mapic 2013/ Investmentmarkt: Belebung in Südeuropa

Neue Spieler und Konzepte im Internet-Zeitalter

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

*Die europäische Shopping-Center-Industrie blickt mit Optimismus auf das Weihnachtsgeschäft 2013. Nach der jüngsten Umfrage des **International Council of Shopping Centers (ICSC)** unter Führungskräften der Branche sind 71% überzeugt, dass die Geschäftsentwicklung besser ausfallen wird als 2012. Ein Fünftel rechnet sogar mit Einzelhandelsumsätzen deutlich über Vorjahresniveau. In diesem Umfeld findet die Internationale Messe für Handelsimmobilien **Mapic** in Cannes statt, die bei Redaktionsschluss des „Handelsimmobilien Reports“ noch andauerte*

In dem guten Umfrageergebnis sieht **Sarah Banfield, Senior Research Analystin** des ICSC, ein positives Zeichen für die wichtige Festtagssaison und Anzeichen für



Foto: Reed Midem

einen erwachenden Optimismus im europäischen Shopping-Center-Markt 2014, nachdem sich die Wirtschaft in Europa ganz langsam zu erholen beginnt. Das ist eine recht gute Basis für die Mapic (13. – 15. No-

vember), die sich als Treffpunkt sieht „für Einzelhändler, die Partner suchen“, und für Bauträger und Eigentümer, die auf der Suche nach Einzelhändlern sind.

„Country of Honour“ (Ehregastland) ist in diesem Jahr mit der **Türkei** das Land, in dem laut **CBRE** europaweit die meiste Shopping-Center-Fläche entwickelt wird. Derzeit sind 3,7 Mio. qm Centerfläche in der Pipeline. Russland folgt mit 2,88 Mio. qm auf Platz 2. In Deutschland sind 118 600 qm im Bau. Nach Auskunft des Messeveranstalters **Reed Midem** sind 2013 allein 2 300 Entwickler und Shopping-Center-



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 7

Eigentümer nach Cannes gekommen, um dem Einzelhandel ihre „einzigartigen“ Projekte als potenzielle Expansionsziele zu präsentieren. Darunter sind auch Repräsentanten aus den „Emerging Markets“ **China, Indien, Russland und Brasilien.**

Im Fokus der Veranstaltung steht auch 2013 das Schwerpunktthema Multichannel, das im stationären Einzelhandel und auch in der digitalen Welt neue Spieler und Konzepte hervorbringt mit Themen wie „Retailtainment“ und „pop-up culture“. Mit letzterer beschäftigt sich auch das US-Start-up-Unternehmen **Storefront**. Die Idee ist, dass Marken oder Internet-Anbieter die Chance erhalten, für kurze Zeit die Bedeutung ihres Konzepts im stationären Einzelhandel auf Zukunftsfähigkeit zu testen.

Unter dem Leitthema „Retailtainment“ bietet die Mapic Unterhaltungsspezialisten für Shopping-Center, die Einzelhandel in einen Erlebniskauf verwandeln, d.h. die Marken werden arrangiert und unterhaltsam in Szene gesetzt. Abgerundet wird das Thema durch viele internationale Gastronomie-Anbieter. Und nachdem sich der Einzelhandel als feste Größe in Bahnhöfen und Flughäfen etabliert hat, verwandeln sich nun auch U-Bahnen in Shopping-Center für Reisende. Darauf setzt der Londoner U-Bahn-Betreiber **Transport for London**, der zu einem der bedeutendsten Einzelhandelsvermieter der Stadt geworden ist.

Aber auch neue Anbieter aus dem Bereich „digital commerce“ sind nach Cannes gekommen. Dazu gehören **Cykomm** aus den USA, **Attraktion!** (Österreich) sowie **Fidzup, Invalio** und **Euro CS Group** aus Frankreich. Die Revolution beim Kaufverhalten ist aus Sicht von **Nathalie Depetro, Direktorin** der Mapic, derzeit ein Ansporn für Einzelhandel und Immobilienwirtschaft, über alternative Geschäftsmodelle nachzudenken. Auch für diese neue Generation von Spielern und Konzepten, die über das

Deals

Hamburg: Das britische Luxuslabel **Burberry** ist umgezogen und hat seinen neuen Store im Neuen Wall 36 wieder eröffnet, nachdem der 550 qm große neue Laden umgebaut wurde. Die gesamte Transaktion wurde von **BNP Paribas Real Estate** begleitet. Eigentümerin ist eine Immobiliengesellschaft. Das 1856 gegründete Luxuslabel Burberry ist heute ein international tätiges Bekleidungsunternehmen im oberen Preissegment. Deutschlandweit ist das britische Unternehmen mit 7 Stores vertreten. Neben dem Angebot an Oberbekleidung vergibt Burberry auch noch Produktlizenzen für Brillen, Uhren und Parfüms.



BBE
Handelsberatung

Handelsimmobilie braucht Handelswissen.

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

Gewissheit für Entscheider – seit über 50 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.



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 8

Unternehmens News

„traditionelle Einkaufen“ hinausgehen, will die Messe als Plattform fungieren. Passend dazu präsentierte der Immobiliendienstleister **CBRE** seine Studie über die Einkaufsgewohnheiten im Internet-Zeitalter: „How we shop“.

Die leichte Belebung in Europa, die seit kurzem registriert wird, zeigt auch auf dem **Investmentmarkt für Handelsimmobilien** in den südeuropäischen Ländern Wirkung. So stellt der Immobiliendienstleister CBRE in seinem Bericht für das 3. Quartal fest, dass „die südeuropäischen Märkte die treibende Kraft für Investitionen in Einzelhandelsimmobilien“ sind. In **Italien** stieg das Transaktionsvolumen von 268 Mio. im 2. Quartal auf 612 Mio. Euro, in **Spanien** erhöhte es sich von 104 Mio. auf 595 Mio. Euro (+472%).



Emaar Square Türkei

Bild: Mopic

Die Übernahme der **Franciacorta Outlet Village** in Brescia durch den Immobilieninvestor **Blackstone** war in Italien einer der größeren Deals. Auch für das 4. Quartal sind die CBRE-Experten optimistisch, nachdem sich der **Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF)** mit 60% an einem italienischen Einzelhandelsportfolio aus 15 Einkaufszentren mit dem französischen Lebensmittelhändler Auchan als Ankermieter (Volumen 635 Mio. Euro) beteiligt hat. Basis der Marktbelebung ist laut **Paolo Bellacosa, Head of Capital Markets** bei CBRE in Italien, die Politik der EZB (z.B. Zinssenkung), die Reformpolitik der Letta-Regierung und laufende Neubewertungen am Markt. Das habe das Vertrauen der Investoren in das Land wieder gefestigt.

Dem spanischen Investmentmarkt konzidiert der **Managing Director, Capital Markets** bei CBRE, **Adolfo Ramirez-Escudero**, dass er sich innerhalb eines Jahres grundlegend verändert hat. Zu den bedeutenden Transaktionen von Core-Einzelhandelsimmobilien, an denen globale Investoren beteiligt waren, gehören im 3. Quartal die Übernahme des Einkaufszentrums **Parque Principado** in Oviedo durch **Intu Capital/CPPIB** für 161 Mio. Euro und der Kauf eines weiteren 50%-Anteils am Einkaufszentrum **Puerto Venecia** in Saragossa für 144,5 Mio. Euro durch Orion Capital. Aber auch die Nachfrage nach innerstädtischen Einzelhandelsimmobilien sei in Südeuropa stark.

Dem spanischen Investmentmarkt konzidiert der **Managing Director, Capital Markets** bei CBRE, **Adolfo Ramirez-Escudero**, dass er sich innerhalb eines Jahres grundlegend verändert hat. Zu den bedeutenden Transaktionen von Core-Einzelhandelsimmobilien, an denen globale Investoren beteiligt waren, gehören im 3. Quartal die Übernahme des Einkaufszentrums **Parque Principado** in Oviedo durch **Intu Capital/CPPIB** für 161 Mio. Euro und der Kauf eines weiteren 50%-Anteils am Einkaufszentrum **Puerto Venecia** in Saragossa für 144,5 Mio. Euro durch Orion Capital. Aber auch die Nachfrage nach innerstädtischen Einzelhandelsimmobilien sei in Südeuropa stark.



DLF Mall of India

Bild: Mopic

Mit Blick auf die Entwicklung der Renditen in den europäischen Teilmärkten weist **Hubert Sevenig, National Director Retail Investment** bei **Jones Lang LaSalle**, jedoch darauf hin, dass diese beispielsweise bei Fachmarktzentren erstmals stark auseinanderdriften: Während sie in Deutschland, Frankreich und Großbritannien zwischen 5 und 6% liegen, erreichen sie in Spanien und Italien Werte von fast 8%. Die extrem hohe Arbeitslosigkeit in diesen Ländern weist zudem darauf hin, dass der Weg aus der Rezession noch lang ist.

In den ersten 3 Quartalen 2013 wurden laut CBRE 23,37 Mrd. Euro in **europäische Handelsimmobilien** investiert. Gemessen am Vorjahreszeitraum war das ein Plus von 11%. Allein auf das 3. Quartal entfielen 8,299 Mrd. Euro. Der Drei-Jahres-Quartalsdurchschnitt lag bei 9,1 Mrd. Euro. Der Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle, der sich primär auf Shopping-Center und Fachmarktprodukte fokussiert, kommt auf ein Gesamtvolumen von 15,8 Mrd. Euro.

Sonae Sierra macht den Schritt in die Türkei

Sonae Sierra hat mit der Gründung von **Sierra Reval**, einem Dienstleistungsunternehmen für Shopping-Center, den türkischen



Markt erschlossen. Zum Angebot gehören die Entwicklung, Verwaltung und Vermietung

von Einkaufszentren. Sierra Reval vereint das internationale Center-Know-how von Sonae Sierra mit den lokalen Marktkenntnissen des Reval-Teams, das in der Türkei seit 20 Jahren flächendeckend Dienstleistungen anbietet. Bislang betreut Sierra Reval 10 Serviceverträge für Entwicklung, Verwaltung und Vermietung. Die Center-Größe reicht von 12 500 bis 66 000 qm. Zudem bietet Sierra Reval weitere Maßnahmen zur Effizienz- und Wertsteigerung. Für **Fernando Guedes de Oliveira, CEO** von Sonae Sierra, ist der Schritt in die Türkei wichtig für die weitere geografische Diversifikation. Der türkische Markt für Einkaufszentren und die Kaufkraft der Bevölkerung wachsen derzeit kontinuierlich. Die Altersstruktur des Landes, in dem 43% der Bevölkerung unter 24 Jahre alt sind und weitere 43% zwischen 25 und 54 Jahren, macht die Türkei zu einem der beliebtesten Ziele für internationale Einzelhändler und Investoren in der EMEA-Region. In puncto Verkaufsfläche besteht dagegen noch sehr großer Nachholbedarf.

WERTARBEIT MIT HANDELSFLÄCHEN

- Als Asset Manager von über 2 Mrd. Euro Immobilienvermögen.
- Für Anleger, Investoren, Banken, Mieter und Immobilienverkäufer.
- Seit 1982 mit der Verbindung aus Immobilien- und Finanzexpertise.





Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 10

Auch wenn sich die Märkte in Italien und Spanien leicht erholt haben, so zeigt der Blick auf die Gesamtzahlen doch, dass das Augenmerk der Investoren primär auf **Großbritannien** (8,07 Mrd. Euro) und **Deutschland** (5,7 Mrd. Euro) gerichtet bleibt, wo Core-Immobilien allerdings knapp werden. So richtet sich das Interesse der Investoren neben den Core-Investments in den großen deutschen Immobilienzentren stärker auf die Regionalzentren und B-Standorte. Auch Sevenig konstatiert, dass der Nachfrageüberhang inzwischen zu einer etwas höheren Risikobereitschaft führt.

Kaufkraft: Liechtenstein an der Spitze der Rangliste

Europas Weg zu gleichem Wohlstand ist noch weit

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Europas Konsumenten haben 2013 etwa 8,62 Billionen Euro für Essen, Wohnen, Dienstleistungen, Konsumwünsche und Sparen zur Verfügung. Das sind 0,39% mehr als im Vorjahr, bei einer erwarteten Inflationsrate von 1,5%. Die Kaufkraft liegt im europäischen Durchschnitt damit bei etwa 12 890 Euro pro Einwohner. Die Kluft zwischen armen und reichen Ländern ist jedoch groß.

Das ist das Ergebnis der Studie „GfK Kaufkraft Europa 2013/2014“, die GfK Geomarketing jetzt vorgelegt hat. Untersucht wurde die nominale Kaufkraft in 42 Länder

Kaufkraft in Europa 2013 in Euro (GfK)			
Land	Kaufkraft/Kopf	Land	Kaufkraft/Kopf
1. Liechtenstein	58.844	12. Großbritannien	17.892
2. Schweiz	36.351	13. Island	17.592
3. Norwegen	31.707	14. Irland	16.438
4. Luxemburg	28.185	15. Italien	15.945
5. Schweden	21.640	16. Niederlande	15.539
6. Österreich	21.295	17. Spanien	12.370
7. Dänemark	21.161	18. Zypern	11.865
8. Deutschland	20.621	19. Malta	10.109
9. Frankreich	19.565	20. Portugal	10.018
10. Finnland	19.445	21. Griechenland	9.963
11. Belgien	18.782	Europadurchschn.	12.890

mit einer durchschnittlichen Kaufkraft von 58 844 Euro pro Kopf das 4,5fache des europäischen Durchschnittswerts zur Verfügung haben, kommen die Einwohner **Moldawiens** mit einem Durchschnittswert von 1 284 Euro pro Kopf und Jahr gerade einmal auf ein Zehntel des Durchschnittswerts.

Das belegt den riesigen Nachholbedarf, der insbesondere in den mittel- und osteuropäischen Ländern noch besteht, aber auch das begrenzte Kaufkraftpotenzial in vielen Regionen. Denn dass auch mehr als 20 Jahre nach dem Fall des Eisernen Vorhangs die Regionen im Osten noch deutlich hinter den Ländern Westeuropas zurückbleiben, zeigt das Beispiel **Polen**, das immerhin zu den Shooting-Stars in Mitteleuropa gehört. Im Landesdurchschnitt liegt hier die Pro-Kopf-Kaufkraft nur bei 5 870 Euro. Das ist Platz 28 der Rangliste. Zum Vergleich: In **Portugal** liegt der Durchschnittswert bei 10 018 Euro (Rang 20) und in Griechenland bei 9 963 Euro. Die wohlhabenden Bürger Osteuropas sind immer noch deutlich ärmer als die Armen in Westeuropa.

Allerdings sind auch in Polen die regionalen Kaufkraftunterschiede erheblich. Im einwohnerstärksten **Kreis Warschau** stehen den Einwohnern durchschnittlich 10 478 Euro zur Verfügung. So kommt es auch nicht von ungefähr, dass in der Landeshauptstadt die meisten Shopping-Center zu finden sind. Für **Wroclaw** (Breslau), die viertgrößte

Deals

Startschuss für das ParkLake Center

Sonae Sierra und **Caelum Development**, ein führender osteuropäischer Immobilienentwickler, geben den Start der Entwicklungsar-



beiten für das neue Shopping-Center **ParkLake** im Osten von **Bukarest** bekannt. Die Investitionssumme beträgt 180 Mio. Euro. Die Eröffnung ist für 2016 geplant. Die Bauarbeiten werden im Dezember 2013 beginnen. Das ParkLake wird laut Sonae Sierra qualitativ hochwertigen Einzelhandel auf 70 000 qm Mietfläche und 2 600 Tiefgaragen-Plätze bieten. Bei dem Shopping-Center wird viel Wert auf ein einzigartiges, umweltfreundliches Design gelegt. In Verbindung mit dem angrenzenden Titan-Park bietet es zudem ein gutes Freizeit- und Sportangebot. Nach Vorstellung von **David Sharkey**, CEO von Caelum Development, und **Fernando Guedes Oliveira**, CEO von Sonae Sierra, soll die beste Shopping- und Freizeit-Destination in Bukarest entstehen. Im Einzugsgebiet leben etwa 500 000 Menschen.

Deals

Schweinfurt: Das auf Friseurprodukte spezialisierte Konzept **Basic Hairshop** hat in Schweinfurt, Spitalstraße 8 eine Verkaufsfläche von rund 40 qm eröffnet. **Jones Lang LaSalle** vermittelte.



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 11

Stadt Polens, hat GfK Geomarketing eine Pro-Kopf-Kaufkraft von 7 929 Euro je Einwohner ermittelt. Zu den wohlhabendsten Kreisen in Polen gehört laut Studie zudem der Speckgürtel um Warschau mit den Städten Piaseczyński, Pruszkowski, Warszawski Zachodni und Grodziski.

Blickt man noch weiter nach Osten über die polnische Grenze hinaus, etwa auf **Bulgarien**, dann werden Durchschnittswerte von 2 919 Euro pro Kopf gemessen. Andere mitteleuropäische Staaten, die der EU gleichfalls beigetreten sind wie **Rumänien**, **Ungarn** und **Kroatien** haben dagegen laut Studie bereits eine höhere Kaufkraft. In Serbien wurde eine Durchschnittskaufkraft von 3 032 Euro gemessen. Im EU-Beitrittskandidat **Mazedonien** liegt der Durchschnittswert bei 2 714 Euro.

Die Zahlen zeigen, dass die Europäische Union bei dem Ziel, den Wohlstand resp. die Kaufkraft der Länder anzugleichen, noch einen weiten Weg vor sich hat. Die **Euro-Krise**, die in der Währungsunion der 17 viel Aufmerksamkeit und Energie bindet, ist bei diesem Projekt eher kontraproduktiv.

Wie weit der Weg der osteuropäischen Neu-EU-Länder noch ist, zeigt der Blick auf die wohlhabenden Länder Westeuropas. In der Liste finden sich die **Schweizer** mit einem Durchschnittswert von 35 351 Euro pro Kopf und Jahr auf dem 2. Platz vor den **Norwegern** (31 707 Euro) und den **Luxemburgern** (28 185 Euro). Deutschland findet sich mit 20 621 Euro auf dem 8. Platz der Top 10-Liste hinter **Schweden**, **Österreich** und **Dänemark**. **Frankreich** und **Finnland** folgen auf den Plätzen 9 und 10. **Großbritannien** findet sich nicht unter den 10 wohlhabendsten Ländern.

Auch wenn die Einwohner der kaufkraftstärksten Länder Europas einen erheblichen

Deals

Hildesheim: Henderson Global Investors und Palmira Capital Partners haben für den Immobilien-Spezialfonds Henderson German Logistics Fund ein Logistikzentrum in Hildesheim erworben. Die im Sommer 2013 fertig gestellte Distributionsimmobilie steht südlich von Hannover an der A7. Das Objekt hat 44 631 qm Mietfläche und kann auf die Bedürfnisse verschiedener Branchen angepasst werden. Gegenwärtiger Mieter ist die **reifcom GmbH**, die hier den Versandhandel von Reifen und Felgen für Autos und Motorräder („Reifen.com“) bündelt. Der Mietvertrag läuft über insgesamt 10 Jahre.

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



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 12

Teil ihres Einkommens für Mieten und höhere Lebenshaltungskosten ausgeben müssen, so haben sie laut Studie dennoch für den Konsum über das Lebensnotwendige hinaus mehr Geld übrig, als die Verbraucher in kaufkraftschwachen Ländern.

Die starke Position insbesondere der **skandinavischen Länder** in der europäischen Gemeinschaft unterstreicht die Tatsache, dass sich alle 4 in der Top-Ten-Liste befinden – allen voran Norwegen. Skandinavien hat in der jüngeren Vergangenheit auch verstärkt das Interesse der Investoren auf sich gezogen. So entwickelt die französische **Unibail Rodamco** in Schweden ihr Prestige-Projekte „Mall of Scandinavia“, **ECE** hat in Dänemark das Rosengardencentret übernommen.

Der Vergleich der beiden Länder Norwegen und Schweden zeigt, dass die 5 Mio. Norweger mit ihrer Kaufkraft im Durchschnitt zwar um rd. 10 000 Euro über den etwa 9,5 Mio. Schweden mit 21 640 Euro pro Kopf. In absoluten Zahlen gemessen bringt es Schweden jedoch auf eine Gesamtkaufkraft von 206 Mrd. Euro, Norwegen auf 160 Mrd. Euro. Dass auch in Norwegen regionale Unterschiede bestehen, liegt auf der Hand. Sie sind laut Studie aber nicht so groß wie in Zentral- und Osteuropa. Die Bewohner der „ärmsten“ Region in Norwegen haben aber mit durchschnittlich 27 676 Euro immer noch 34% mehr als die Deutschen im Bundesdurchschnitt.

Vermietungsmarkt

Die Nachfrage nach kleineren Flächen nimmt zu

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Der Vermietungsmarkt für deutsche Handelsimmobilien präsentiert sich derzeit sehr heterogen, je nachdem, nach welchen Kriterien man ihn betrachtet. Misst man den Erfolg an der neu vermieteten Verkaufsfläche, dann lag das Volumen von Januar bis September mit knapp 390 000 qm um 10% unter dem Vorjahreswert. Beurteilt man die Entwicklung an der Zahl der Mietvertragsabschlüsse, dann liegt der Wert mit 770 Verträgen um 9% über der Vorjahreszahl.

Kurz gesagt: Es gab in den ersten 3 Quartalen mehr Abschlüsse über weniger Verkaufsfläche. Im 3. Quartal lagen die Zahl der Abschlüsse bei 280 und die Fläche bei insgesamt 126 500 qm. Für **Dirk Wichner, Leiter Einzelhandelsvermietung** bei **Jones Lang LaSalle (JLL)**, bestätigt sich damit der bereits im Vorquartal beobachtete



Fotolia

Verkaufsflächen in Berlin besonders gefragt

Deutschlands mehr Verkaufsfläche vermietet als im Vorjahreszeitraum. Das Volumen stieg von 39 700 qm auf 47 000 qm. Hier dürfte auch die Tatsache eine Rolle spielen, dass die **internationalen Handelskonzepte** verstärkt in Deutschland Fuß fassen wollen und dabei bevorzugt in die frequenzstarken Großstädte gehen. So trugen auch die

Trend zu kleineren Verkaufsflächen. Das lässt sich an 2 Zahlen festmachen: Gemessen an den ersten 3 Quartalen 2012 wurden 2013 deutlich mehr Läden mit weniger als 100 qm vermietet: Statt 17% im Vorjahr waren es laut Wichner nunmehr 22%. Der Anteil der Großflächen mit über 1 000 qm ging entsprechend von 17 auf 12% zurück.

Die Zahlen für das 3. Quartal zeigen aber auch die eindeutigen **regionalen Schwerpunkte** bei den Expansionszielen der Einzelhändler. Denn entgegen dem allgemeinen Trend wurde in den **10 größten Städten**

Deals

CR verkauft ehemalige Hertie-Häuser in Mölln

Die ehemaligen **Hertie-Gebäude** in Mölln sind durch die **CR Investment Management GmbH** an die **Lauenburgische Treuhand Gesellschaft für Beratung und Sanierung mbH** verkauft worden. Die beiden Immobilien haben eine Bruttogeschossfläche von 6 700 qm. Zu der Transaktion gehört ein Parkplatz mit 35 Stellplätzen. Nach den Worten von **CR-Director Sebastian Mogos-Lindemann** konnte gemeinsam mit der Stadt eine lokale Investorengruppe für die herausfordernden Objekte gewonnen werden: „Die enge Kooperation hat sich ausgezahlt.“ Mit Mölln hat CR in 10 Monaten nun 13 Hertie-Immobilien verkauft. 19 Immobilien sind noch in der Verwertung. In den Objekten sollen voraussichtlich Wohnungen und Geschäftsräume entstehen. Die Erdgeschosses sollen vornehmlich an kleinere, regionale Einzelhändler vermietet werden. Der Verkäufer wurde durch den Issuer Special Servicer **Hatfield Philip** beraten, der wiederum von der Anwaltskanzlei **Kaye Scholer** beraten wurde.

Deals

Magdeburg: Der Lebensmittel-Filialist **Norma** hat über **Aengevelt** rd. 800 qm Einzelhandelsfläche in der „Silberschlagstraße 10“ in etablierter Wohn- und Geschäftslage des Magdeburger Stadtteils „Neustädter Feld“ gemietet. Vermieter ist eine ausländische Fondsgesellschaft. Mietbeginn ist im Dezember. Vermieter des Markts war der Discounter **Penny**.



6. Deutscher Handelsimmobilien- Gipfel 2014

The Retail Real Estate Summit

 Bis zum 22.11.2013 anmelden
und 200,- € sparen!
www.heuer-dialog.de/n10556

Handelsimmobilien zwischen Glitter und Discount

Dienstag, 25. und Mittwoch, 26. Februar 2014 | S-Forum im Finanzkaufhaus der Stadtsparkasse Düsseldorf

- + Retail Real Estate Expo 2014 – Die Fachausstellung für Handel und Immobilienwirtschaft
- + paralleles Gastronomieimmobilien-Forum am 2. Kongresstag

DIE TOP-THEMEN DES KONGRESSES

- Global Retail – Wie entwickeln sich die Märkte europaweit? Welche Märkte sind für Händler und Immobilieninvestoren besonders interessant?
- Future Retail Concepts – Die Zukunft der Handelskonzepte
- Dauerbrenner Multichannel: Sie fragen – ein Expertenpanel antwortet
- Revitalisierung von Handelsimmobilien – Nicht nur die Hertiestädte marschieren voran
- Lebensmittel im Wettbewerb um Standorte und Konzepte

+ Abendveranstaltung

Besichtigung des Kö-Bogens mit anschließendem Networking-Event in der Sansibar by Breuninger

Es referieren und diskutieren u. a.:



Jörg Banzhaf
CEO, Corio Deutschland GmbH



Thomas Binder
Geschäftsführer,
Sierra Germany GmbH



Karin-Brigitte Göbel
Mitglied des Vorstandes,
Stadtsparkasse Düsseldorf



Steffen Hofmann
Head of Retail Germany,
Henderson Global
Investors Ltd.



Jürgen Kreutz
Geschäftsführer, COMFORT
Gesellschaft für Geschäfts-
flächen- und Unternehmens-
vermittlung Düsseldorf mbH



Carsten Mainz
Leiter Standortentwicklung/
Mitgliederbetreuung
INTERSPORT Deutschland eG.



Stefan Mühling
Geschäftsführer,
die developer
Projektentwicklung GmbH



Ralf Niggemann
Vorstand,
SIGNA Development
Deutschland AG



Harald Ortner
Geschäftsführer, HBB
Hanseatische Betreuungs- und
Beteiligungsgesellschaft mbH



Stephan von Bülow
Geschäftsführer, Eugen Block
Holding GmbH & Co. KG



Dr. Joachim Will
Geschäftsführer,
ecostra GmbH



Stefan Zimmermann
Geschäftsführer,
ACREST Property Group
GmbH

Medienpartner



Gold-Sponsoren



Silber-Sponsoren



Eine Veranstaltung von:



the conference group

Ein Unternehmen der
Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 14

Unternehmens News

beiden Textildiscounter **TK-Maxx** und **Primark** maßgeblich zu dem guten Ergebnis bei. Auf die 3 Einzelhandelsbranchen **Mode** (40%), **Gastronomie/Food** sowie **Gesundheit/Beauty** entfielen laut JLL 285 000 qm.

Und dabei steht **Berlin** im bisherigen Jahresverlauf nicht unerwartet an der Spitze der Rangliste: Gemessen an vergleichbaren Metropolen hat die Jahrzehntelang geteilte Stadt in punkto Einkaufsangebot und Image insbesondere im Ostteil der Stadt noch viel Nachholbedarf. Von Januar bis September wurden in Berlin 30 000 qm neu vermietet.

Die Stadt **Frankfurt/M.** folgt mit weitem Abstand und 19 000 qm auf Platz 2, vor **Köln** mit 18 600 qm. Auf Rang 4 folgt dank einer Großvermietung **Leipzig** mit 12 900 qm. Des Weiteren finden sich die üblichen Namen in der Rangliste mit **Düsseldorf** (10 800 qm), **Stuttgart** (10 700 qm), **München** (10 500 qm), **Hamburg** (7 100 qm), **Hannover** (3 100 qm) und **Nürnberg** (1 400 qm).

Die lebhafte Nachfrage hat laut Jones Lang LaSalle auch Spuren bei den Mieten hinterlassen. Im Durchschnitt der 185 untersuchten deutschen Städte stiegen die Preise um 1,5% (2012: 1,4%). In den 10 größten Städten hat sich der Anstieg mit 3,1% gegenüber dem Vorjahr (+3,4%) leicht abgeschwächt. Für das erste Halbjahr 2014 erwarten die Experten von Jones Lang LaSalle in den meisten Großstädten eine konstante Entwicklung bei den Spitzenmieten. Leichte Mietsteigerungen seien in Frankfurt/M. und Hannover zu erwarten.

Troisdorf Galerie

Neue Impulse für die Stadt im Dunstkreis von Köln

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Von Troisdorf/Sieg nach Köln Hauptbahnhof sind es mit dem Regional-Express gerade mal 18 Minuten. Für Städte wie Troisdorf mit ihren etwa 77 000 Einwohnern ist diese räumliche Nähe zu den Einkaufsmeilen der Dom-Stadt ein Problem. Ablesen lässt sich das an der Zentralitätskennziffer der Sieg-Stadt, die mit einem Wert von 86,3 verdeutlicht, dass die Einwohner viel Geld in anderen Städten – wahrscheinlich auch Köln – ausgeben. Eine Kaufkraftkennziffer von 100 würde bedeuten, dass die gesamte Kaufkraft der Troisdorfer in den heimischen Handel fließt.

Vor diesem Hintergrund ist der Troisdorfer **Bürgermeister Hans-Werner Jablonski** froh und stolz, dass in der jüngeren Vergangenheit 250 Mio. Euro „fremdes Geld“ in der Stadt investiert wurde. Sprich: Dass die Stadt trotz – oder vielleicht gerade wegen – der Nähe zu Köln als Investitionsstandort für Investoren interessant ist.

Aus dieser Summe entfallen 30 Mio. Euro Baukosten auf die neue **Troisdorf Galerie** (Bild) am Wilhelm-Hamacher-Platz, die am 7. November 2013 eröffnet wurde.



Bild: HBB

Rechnet man die Investitionen der Einzelhändler für den Ausbau ihrer Geschäfte hinzu, dann summiert sich der Betrag auf 45 bis 50 Mio. Euro, wie **Harald Ortner, Geschäftsführer** der **HBB GmbH** aus Hamburg, die die Troisdorf Galerie entwickelt hat, berichtet. Für die Architektur zeichnet das erfahrene Düsseldorfer Architekturbüro **RKW** verantwortlich. Und Bürgermeister Jablonski lobt, dass sich

Sonae Sierra mit 5,1 Mio. Euro Gewinn

Der Shopping-Center-Spezialist **Sonae Sierra** hat in den ersten 9 Monaten 2013 einen Nettogewinn von 5,1 Mio. Euro erzielt. Das **Ebitda** ging im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3% auf 83,7 Mio. Euro zurück und der direkte Gewinn sank um 7% auf 42,7 Mio. Euro. Grund für den Rückgang war der Verkauf der Münstertal Arkaden sowie weiterer 3 Shopping-Center in Brasilien im Zuge der Kapitalrückgewinnungsstrategie, d.h. der Verkauf von Assets um weitere Projektentwicklungen zu finanzieren. Sonae Sierra hält 43 Shopping-Center in 12 Ländern im Bestand und baut in Ländern wie Algerien, Marokko und in der Türkei mit lokalen Partnern Dienstleistungsgesellschaften auf. Da das portugiesische Unternehmen noch stark auf den aktuell schwächelnden Märkten Portugal und Spanien vertreten ist, forciert **Sonae-Sierra-Chef Fernando Guedes de Oliveira** seit Jahren die Strategie der regionalen Diversifikation in den „Emerging Markets“, aber auch in Deutschland. Laut Oliveira konnte Sonae Sierra zusammen mit seinen Mietern in den jeweiligen Märkten in diesem Jahr besser abschneiden als der Branchenschnitt. Die weltweite Vermietungsquote von 95% zeigt, dass sich das Unternehmen mit seinen Shopping-Centern insgesamt gut behaupten kann, auch in den Ländern, die aktuell unter der Krise mit hoher Arbeitslosigkeit und Konsumschwäche leiden.



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 15

das neue Center architektonisch gut in die Innenstadt einfügt. Durch die neue Galerie mit rund 9 000 qm Mietfläche und namhaften Mietern, die auf dem Areal des ehemaligen Bürgerhauses entstanden ist, soll eine Einkaufs-Achse zwischen der Einkaufsmeile **Kölner Straße** und dem **Kaufland-SB-Warenhaus** geschaffen werden. Und es soll mit seinem Angebot dafür sorgen, dass mehr Bürger ihr Geld in der Heimatstadt ausgeben.

Den ursprünglichen Plan, ein Center in der Nähe des Rathauses zu bauen, hatte die Stadt nach den Worten des Bürgermeisters wieder verworfen, da der lokale Einzelhandel bei diesem Standort befürchtete, dass die Einzelhandelslagen bei der Entfernung zur Einkaufsmeile auseinander gerissen würden. Deshalb opferte Troisdorf das Bürgerhaus, das ohnehin wenig zur Einkaufsfrequenz beitrug.

Drei Fliegen mit einer Klappe geschlagen

Einer der Gründe für Städte wie Troisdorf, ein Shopping-Center in der Innenstadt zu errichten, ist das Ziel, einen Frequenzbringer aus der **Media-Saturn-Gruppe** in die Innenstadt zu holen. Denn für solche Filialisten fehlen oft die passenden Flächen. Mit dem Bau der Troisdorf Galerie konnte die Stadt noch 2 weitere Ziele erreichen. Zum einen konnte die **Drogerie-Kette Müller**, die mit ihrem Standort offenbar nicht zufrieden war und die sich deshalb aus Troisdorf zurück ziehen wollte, nun die passende Fläche geboten werden. Zum andern konnte der Modeanbieter **C&A** als Ankermieter gewonnen werden. Platz für 20 Mieter bietet das neue Center – neben Einzelhändlern gibt es noch Dienstleister und Gastronomie-



Bild: HBB

Konzepte. Im Untergeschoss wurde die Tiefgarage des Bürgerhauses modernisiert. Für Entwickler wie die Hamburger HBB (Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungs GmbH) ist eine Stadt wie Troisdorf laut Ortner interessant, weil die Bevölkerung hier noch wächst und die Standortfaktoren günstig sind. Die Kaufkraftkennziffer von 101,0 (Jones Lang LaSalle) liegt leicht über dem Bundesdurchschnitt. In Verbindung mit der niedrigen Zentralitätskennziffer signalisiert dies, dass der Einzelhandel noch Wachstumspotenzial hat, wenn das Angebot stimmt.

Konzepte. Im Untergeschoss wurde die Tiefgarage des Bürgerhauses modernisiert.

Für Entwickler wie die Hamburger HBB (Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungs GmbH) ist eine Stadt wie Troisdorf laut Ortner interessant, weil die Bevölkerung hier noch wächst und die Standortfaktoren günstig sind. Die Kaufkraftkennziffer von 101,0 (Jones Lang LaSalle) liegt leicht über dem Bundesdurchschnitt. In Verbindung mit der niedrigen Zentralitätskennziffer signalisiert dies, dass der Einzelhandel noch Wachstumspotenzial hat, wenn das Angebot stimmt.

Große Nachfrage nach Mietfläche im neuen Center

Dass die Elektrofachmarkt-Kette **Saturn** für Troisdorf als Mieter gewonnen werden konnte, war laut Ortner dem Glück zu verdanken, dass der Vertrag in einem günstigen Zeitfenster geschlossen wurde, als das Unternehmen mit dem kleineren **City-Konzept** expandierte und die Bedrohung durch das Internet noch nicht so präsent war. Seit sich die Elektrofachmarkt-Kette verstärkt mit der billigen Internet-Konkurrenz auseinandersetzen muss, hat das Unternehmen die Expansion in kleineren Städten etwas zurückgefahren, um sich mehr auf den Aufbau des eigenen Online-Geschäfts zu konzentrieren.

Wie HBB-Geschäftsführer Ortner weiter berichtet, war die Nachfrage nach Mietflächen im neuen Center groß. Der Filialisierungsgrad, den Jones Lang LaSalle mit 37% beziffert, zeigt zudem, dass die klassischen Filialisten in Troisdorf bisher noch in der Unterzahl sind. Die Troisdorf Galerie war im Rahmen eines europäischen Vergabeverfahrens ausgeschrieben worden, das die Hamburger **Procom Invest** für sich entscheiden konnte. Später übernahm HBB das Objekt und entwickelte die Galerie Troisdorf. Die Hamburger sind über ihre Tochter HBB Centermanagement GmbH auch für das Management des Centers zuständig. Wie deren **Geschäftsführer Heiner Hutmacher** berichtet, sind im neuen Center bis Weihnachtens noch viele Aktionen geplant.

Deals

Acrest Group verkauft Buchgewerbehaus

Die **Acrest Property Group GmbH**, Berlin, hat für den Eigentümer das ehemalige **Deutsche Buchgewerbehaus** am Gutenbergplatz 3-5 in Leipzig an die **Vicus AG** verkauft. Der Leipziger Projektentwickler ist auf denkmalgeschützte und sanierungsbedürftige Immobilien spezialisiert. Das historische Gebäude befindet sich auf einem über 8 000 qm großen Grundstück und wurde zwischen 1898 und 1901 für den deutschen Buchgewerbeverein errichtet. Nach der Zerstörung im Krieg und dem Wiederaufbau 1945 wurde das Gebäude als Messehaus genutzt. Seit 1991 steht es leer. Das Grundstück bietet ca. 260 Parkplätze. Die Immobilie ist Teil eines Portfolios mit aktuell 42 Gewerbeobjekten, für das die Acrest Property Group seit einem Jahr mit dem Asset Management, Transaktionsmanagement, der Vermietung, der Projektentwicklung und dem technischen Projektmanagement beauftragt ist. Insgesamt betreut Acrest rd. 400 Immobilien.

Deals

Hamburg: Ein von der **HIH Hamburgische Immobilien Handlung** gemanagter geschlossener Immobilienfonds hat das innerstädtische Fachmarktzentrum mit 4 700 qm Mietfläche am Ernst-Bergeest-Weg 53-59 in Hamburger Stadtteillage veräußert. Langfristige Ankermieter sind **Edeka** und **Penny**. Käufer ist ein Spezialfonds der **FLE GmbH**. **Jones Lang LaSalle** hat den Verkäufer bei der Transaktion beraten.



Handelsimmobilien Report Nr.159

Cities & Center & Developments

VOM 15.11.13

Seite 16

Fachmarktimmobilien

Zwischen konzeptioneller Steuerung und den Anforderungen des großflächigen Einzelhandels

Sandra Emmerling, Projektleiterin Dr. Lademann & Partner, Hamburg

Ein Einzelhandelskonzept soll als städtebauliches Entwicklungskonzept im Sinne des § 1 Abs. 6 BauGesetz Buch (BauGB) eine stringente Entwicklungsperspektive für eine Einkaufsstadt aufzeigen. Zugleich fungiert die Konzeption als transparentes Steuerungsinstrument für Ansiedlungs- und Erweiterungsvorhaben. In diesem Kontext ist in Streulagen (Lagen außerhalb der Zentren und Stadtteilzentren) die Begrenzung von zentrenrelevanten Sortimenten – also typischen Innenstadtsortimenten - erforderlich.



Dabei stellt sich jedoch das Problem, dass bei der konzeptionellen Herleitung von scheinbar Zentren-verträglichen Einzelsortimenten in Fachmarktobjekten oft die Darstellbarkeit fehlt. Kurz gesagt: Es werden quantitative Maßeinheiten vorgegeben, die rein theoretischer Natur sind. Diese sogenannten quantitativen „ortstypischen Orientierungswerte“ sollen der Kommune ein vereinfachtes Bewertungs- und Steuerungsinstrument suggerieren, mit dem sie Einzelhandelsvorhaben hinsichtlich ihrer Verträglichkeit für Innenstadt und Nebenzentren abschätzen können.

Ausschluss von Entwicklungen in Randlagen?

Ein solcher abgeleiteter sortimentsspezifischer Orientierungswert wie beispielsweise „max. 60 qm Verkaufsfläche für Glas/Porzellan/Keramik“, der als zentrenverträglich vorgegeben wird, lässt aber den Bezug zu wirtschaftlich-tragfähigen Aspekten vermissen. Das heißt: Solche Steuerungsmechanismen sind absurd, wenn die Beurteilung der unbedenklichen, sortimentsspezifischen Größenstruktur eines zentrenrelevanten Sortiments wie Glas/Porzellan/Keramik oder Lampen/Leuchten nur auf der Grundlage eines rechnerischen Mittelwertes des innerstädtischen Bestandseinzelhandels erfolgt.

Für Investoren und Handelsunternehmen entsteht dadurch der Eindruck, Ziel der Stadtentwicklung sei es, den Status quo des Stadtbilds der „europäischen Stadt“ durch den Ausschluss von Entwicklungen in Streu- und Randlagen zu konservieren. Für Einzelhandelsentwicklungskonzepte ist es deshalb wichtig, dass sie die Balance zwischen konstruktiver Steuerung und restriktiver Ausschlussplanung wahren. Denn der Druck, die in die Jahre gekommenen Einzelhandelsstrukturen auch mit Blick auf den konkurrierenden Onlinehandel zu modernisieren, nimmt stetig zu.

Begrenzung der Randsortimente ist oft willkürlich

Da in Verträglichkeitsdiskussionen i.S. des § 11 Abs. 3 BauNVO neben bauleitplanerischen Instrumenten und stadtentwicklungspolitischen Konzepten auch landes- und regionalplanerische Vorgaben als Regularien zur Steuerung des Handels fungieren, gibt es bei der Genehmigungspraxis große regionale Unterschiede. Zumal sich die landestypischen Grundsätze und Ziele der Einzelhandelsentwicklung besonders diffizil gestalten. Die landestypische Liste zentrenrelevanter Sortimente stellt neben der ortstypischen Sortimentsliste durch ihre Beschränkungen ein weiteres Regulativ dar.

Verstärkt wird das planungsrechtliche Problem bei großflächigen Einzelhandelsvorhaben dadurch, dass die maßgeblichen Kriterien zur Bewertung der zentrenrelevanten Sortimente bereits aus Vergleichswerten abgeleitet werden, die schon auf der restriktiven Steuerungs politik der vergangenen Jahre beruhen. Hinzu kommt, dass die Begrenzung von zentrenrelevanten Randsortiments z.B. auf 350 qm wie in der Region Stuttgart für zentrenrelevante Randsortimente auf Willkür beruhen und wettbewerbsverzerrend sind. Denn der „verträgliche Schwellenwert“ wurde „gesetzt“ und nur z.T. aus den

Unternehmens News

Mfi AG managt künftig Forum Steglitz Berlin

Die mfi management für immobilien AG hat zum 1. November das Objektmanagement (inkl. Parkhausmanagement) für das **Forum Steglitz** in Berlin vom bisherigen Betreiber **Reality GmbH**, Berlin, übernommen. Auftraggeber ist die **Real I.S. Investment GmbH** für das **Immobilien-Sondervermögen Real I.S. BGV V**, die das Einkaufszentrum unlängst erworben hat. Centermanager bleibt **Carsten Paul**, dessen Vertrag die Essener mfi AG von Reality übernommen hat. Aus Sicht von **Karl Reinitzhuber, Co-CEO** des Shopping-Center-Spezialisten mfi, gehört es zu den wich-



tigen Aufgaben, den Branchenmix des voll vermieteten Einkaufszentrums zu optimieren und den Kundenservice – online und offline – signifikant zu erhöhen. Außerdem sei es notwendig, für ein modernes Parkhausmanagement mit moderaten Parkgebühren zu sorgen. Das Forum Steglitz im Berliner Süden, war 1970 eröffnet und 2007 umgebaut und erweitert worden. Es bietet auf 32 300 qm ca. 80 Shops. Zu den Mietern gehören u.a. H&M, Lidl, Strauss Innovation, Rossmann, SpieleMax, Intersport, Pizza Hut und das Fitnessstudio Super Fit.



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 17

vorgefundenen Sortimentsstrukturen des Einzelhandels abgeleitet. Bei Einzelhandelsvorhaben sind in der Folge jedoch dezidierte Nachweise erforderlich, um planerisch vorgegebene zentrenrelevante Sortimente ggf. als faktisch nicht-zentrenrelevant einordnen zu können. Somit vergrößern die konservativen planungsrechtlichen Hürden das Risiko, dass die notwendige (Weiter-)Entwicklung respektive die Anpassungsfähigkeit von großflächigen Einzelhandelsimmobilien an nicht integrierten Standorten verzögert bzw. gefährdet werden.

Für Neuansiedlungen ergibt sich der Wettbewerbsnachteil, dass die willkürliche Deckelung der zentrenrelevanten Randsortimente die Attraktivität des neuen Anbieters gegenüber bestehenden Einzelhandelsformaten senkt. Dem steht auf Seiten des Einzelhandels eine zunehmende Sortimentsdiversifizierung gegenüber: Vor allem Fachmärkte expandieren nicht nur mit einem discountorientierten, sondern auch mit einem kundenorientierten, innovativen Sortimentskonzept. Sowohl die Expansionsstrategien des filialisierten Einzelhandels als auch die von mittelständischen Unternehmen basieren auf einer möglichst attraktiven Warenpräsentation und der Ergänzung durch Randsortimente.



Zentrenrelevante Sortimente Porzellan.

Foto: Dr. Lademann & Partner

Ziel ist es, die Frequenz zu erhöhen bzw. umsatzschwache Monate für das Hauptsortiment auszugleichen.

Auch Testflächen tragen zur Bereicherung von Fachmärkten bei, da haptische und sinnliche Erlebnisse

im Fokus stehen. Wettbewerbsvorteile werden u.a. durch Innovationen und optimierte Ladenkonzepte generiert. So sind seit einigen Jahren die Integration von Backshops (Lebensmitteldiscounter), der Anbau von Drive-In-Bereichen (Baumärkte) sowie die Arrondierung durch Veranstaltungs- und Testflächen (Möbelhaus, Sportfachmarkt) zu beobachten. Hier wirken sich konzeptionelle bzw. rechtliche Vorgaben limitierend auf die erfolgreiche Performance aus.

Vor allem ältere Fachmärkte entsprechen in punkto Größe und Zuschnitt nicht den Anforderungen eines modernen Konzepts. Baurechtliche Spielräume für Objektanpassungen sind oft nicht vorhanden. Doch die Umstrukturierung bzw. Erweiterung nicht mehr marktgerechter Handelsimmobilien wäre im Sinne eines „aktiven Bestandsschutzes“ ein Beitrag zur nachhaltigen Stadtentwicklung. Gleichzeitig müssten flexiblere Sortiments- und Nutzungskonzepte stadtverträglich weiterentwickelt werden, um die Funktionalität von Handelsimmobilien zu erhalten. Ist die Reglementierung bei der (baurechtlichen) Nachnutzbarkeit zu eng gefasst, besteht die Gefahr, dass der Standort aufgegeben wird und das Versorgungsniveau sinkt.

Mit Blick auf den Strukturwandel im Handel und die veränderten Konsummuster ist es für die Weiterentwicklung der Städte jedoch wichtig, dass die Akteure bei der Einzelhandelsentwicklung ein gemeinsames Ziel verfolgen. Dafür müssen Stadtplaner, Eigentümer, Investoren, Handelsunternehmen und Fachgutachter, bereit sein, überzeugende Argumente für eine vertretbare Einzelhandelsentwicklung zusammenzutragen.

Mit der Schließung zahlreicher Praktiker-Märkte bietet sich die Chance, solche konstruktiven Allianzen zu erproben. Denn bei der Nachnutzung bestehender Handelsim-

Deals

Acrest vergibt Stellplatz-Management

Die **Acrest Property Group GmbH**, Berlin, hat im Namen der Eigentümer in zahlreichen Immobilien das Parkhausmanagement für rd. 3 000 Stellplätze an die **Contipark Parkgaragen GmbH** vergeben. Die kurz nach der Managementübernahme durch Acrest initiierte Transaktion sichert in Hybriden Centern und High-Street-Lagen die nachhaltige Bewirtschaftung der Parkflächen durch einen professionellen Betreiber. Die relevanten Portfolios haben eine Gesamtmietsfläche von ca. 355 000 qm. Acrest ist hier mit Asset Management, Vermietung, Development, Architektur und Technisches Projektmanagement beauftragt.

Stadt News

City Offensive NRW „Ab in die Mitte“ 2014

Die NRW-Initiative **Ab in die Mitte!** Die City-Offensive NRW steht 2014 unter dem Motto **Stadtidentitäten**. Deshalb ruft die City-Offensive alle Kommunen auf, gemeinsam Projekte und Prozesse zu initiieren, die die Entwicklung der Städte und Ortskerne unterstützen und sie auf kreative Art zu präsentieren. Denn Ausstrahlung und Anziehungskraft einer Stadt für auswärtige Besucher und Bürger hängt mit ihrer Identität und ihren architektonischen, städtebaulichen und historischen Besonderheiten zusammen. Bewerbungsschluss: **20. Dezember 2013**. Ausschreibungsunterlagen auf www.abindiemitte-nrw.de (Wettbewerb 2014).



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 18

Deals

DIC Highstreet erwirbt 2 Handelsimmobilien

Der Retail-Spezialfonds
DIC HighStreet Balance
von der **DIC Asset AG** hat



für rd. 30 Mio. Euro 2 lang-
fristig voll vermietete Retail-
Objekte mit bekannten Mier-
tern in den Fußgängerzo-
nen von Trier und Halle
erworben. Mit dem damit
realisierten Gesamtvolu-
men von rd. 500 Mio. Euro
sind bereits über 70% des
geplanten Zielvolumens der
beiden aktuellen Fonds
investiert, das bis 2015 rd.
700 Mio. Euro erreichen
soll. Die Immobilie in Trier
(Foto: oben) mit 7 400 qm
Mietfläche ist für 10 Jahre
vermietet. Das markante
Gebäude mit traditionsrei-
cher Fassade zeichnet sich
durch seine 1A-Lage in der
Altstadt von Trier aus. Ver-
käuferin ist die **DIH Deut-
sche Industrie-Holding**.
BNP Paribas Real Estate
vermittelte. Die Immobilie in
Halle mit 6 600 qm ist für
10 Jahre an **C&A** vermie-
tet. Das Gebäude in der
Leipziger Straße 10 in Hal-
le befindet sich in unmittel-
barer Nähe zu zahlreichen
namhaften Einzelhändlern



wie P&C, Esprit, H&M
oder Görtz.
Verkäufer des Objekts ist
Redevco Deutschland.

mobilien - aber auch bei der Weiterentwicklung von Fachmarktzentren - erschweren die planungsrechtlichen und kommunalen Vorgaben (Sortimentsfestsetzungen im B-Plan, Einzelhandelskonzept) auch die Umnutzungsmöglichkeiten. Für Eigentümer von großflächigen Handelsimmobilien bleibt damit das Problem der Nachvermietung.

Dabei können im Rahmen von Markt- und Konzeptstudien durchaus Nutzungs- und Belegungsalternativen für großflächige Handelsimmobilien erarbeitet werden, wobei es wichtig ist, eine ökonomisch tragfähige und städtebaulich bzw. absatzwirtschaftlich verträgliche Perspektive für eine Immobilie aufzuzeigen. Voraussetzung ist, dass ein Konsens zwischen Stadtverwaltung, und Handelsunternehmen resp. Projektentwickler hergestellt wird, um die Weichen für die Flexibilisierung des Baurechts zu stellen.

Zentrale Orte: Reformstau in Baden-Württemberg?

Versorgungsqualität im ländlichen Raum gefährdet

**Oliver Behrens, Projektleiter Standorte
bei der BBE Handelsberatung GmbH, München**

*Das Rückgrat bei der Steuerung von Einzelhandelsgroßprojekten auf der Ebene der Raumordnung ist bundesweit das „Zentrale-Orte-Konzept“, das ausgehend von der Theorie der Zentralen Orte von **Walter Christaller** (1933) in den 1960er- und 1967er-Jahren in der Landes- und Regionalplanung implementiert wurde. Die **ökonomische Theorie** wurde – und das ist von hoher Bedeutung - von Christaller im Zusammenhang mit dem tertiären Sektor und damit auch im Zusammenhang mit dem **Handel** entwickelt. Es handelt sich demnach um eine „... Theorie optimaler Standorte des tertiären Sektors, genauer: der haushaltsorientierten, auf die Endnachfrage bezogenen Handels- und Dienstleistungsfunktionen.*

In **Baden-Württemberg** werden die Zentralen Orte bis zur Stufe der Mittelzentren als Ziele im Landesentwicklungsplan festgeschrieben, Unter- und Kleinzentren in den Regionalplänen. Den Zentralen Orten werden administrativ zentralörtliche Verflechtungs-

Ort	Einwohner	Zentralität	Zentraler Ort	Einwohnerentw. 2002-2012
Mödingen	10.644	60,3		2,0%
Schwieberdingen	11.222	59,0		11,8%
Besigheim, Stadt	11.803	80,9	Mittelzentrum	2,8%
Steinheim an der Murr, Stadt	11.910	121,8	Kleinzentrum	5,0%
Tamm	12.407	45,3		2,8%
Asperg, Stadt	12.893	59,1		3,8%
Marigröningen, Stadt	14.266	48,1		-2,4%
Marbach am Neckar, Stadt	15.328	66,6	Unterzentrum	1,6%
Freiberg am Neckar, Stadt	15.567	53,1	Kleinzentrum	0,7%
Sachsenheim, Stadt	17.450	63,3	Kleinzentrum	2,9%
Korntal-Münchingen, Stadt	18.417	61,2	Kleinzentrum	2,9%
Gerlingen, Stadt	19.047	82,5	Kleinzentrum	1,8%

Quellen: MB-Research 2012; Stat. Landesamt Baden-Württemberg;; Regionalplan Region Stuttgart

bereiche (z. B. Mittelzentren Mittelbereiche, bei Unterzentren Nahbereiche) zugeordnet, für die sie einen Versorgungsauftrag erfüllen sollen. Bei der Planung und Entwicklung von großflächigen Handelsprojekten ist die raumordnerische Zulässigkeit wesentlich an die Einstufung der Ansiedlungsgemeinde als Zentraler Ort gebunden (sog. Konzentrationsgebot). Demnach heißt es im Ziel 3.3.7 des **Landesentwicklungsplans Baden-Württemberg 2002**: Einkaufszentren, großflächige Einzelhandelsbetriebe und sonstige großflächige Handelsbetriebe für Endverbraucher (Einzelhandelsgroßprojekte) sollen sich in das zentralörtliche Versorgungssystem einfügen; sie dürfen in der Regel nur in Ober-, Mittel- und Unterzentren ausgewiesen, errichtet oder erweitert werden. Hiervon abweichend kommen auch Standorte in Kleinzentren und Gemeinden ohne zentralörtliche Funktion in Betracht, wenn:



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 19

Unternehmens News

Hamborner REIT AG baut Portfolio weiter aus

Die **Hamborner REIT AG** aus Duisburg hat ihre Miet- und Pächterlöse in den ersten 3 Quartalen 2013 um 23% auf 33,7 Mio. Euro und das Periodenergebnis um 32% von 5,8 Mio. Euro auf 7,7 Mio. Euro erhöht. Grund waren die Immobilien-Zugänge im Vorjahr und in den ersten 9 Monaten des laufenden Jahres. Die Leerstandsquote wird unter Berücksichtigung von Mietgarantien zum 30. Sep-

Handelsimmobilien Report

tember mit 2,5% beziffert. Das Betriebsergebnis stieg von 13,4 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum auf rd. 16,2 Mio. Euro. Wie das Unternehmen weiter berichtet, wurde das Portfolio weiter ausgebaut und es wurden Fortschritte beim Verkauf kleinerer, nicht strategiekonformer Objekte erzielt. Nach Übernahme des mit LEED-Platin ausgezeichneten 'NuOffice' in München und des Bürogebäudes auf dem EUREF-Campus in Berlin im 1. Quartal 2013 sowie einer Büro- und Einzelhandelsimmobilie in Bayreuth Ende Mai, stieg der Verkehrswert des Hamborner Portfolios bis Ende September auf 674 Mio. Euro. Mit dem **Obi**-Markt in Hamburg, der voraussichtlich Anfang Dezember ins Eigentum übergeht, wird der Verkehrswert Ende 2013 rd. 690 Mio. Euro betragen. Im Gegenzug wurden im 3. Quartal 2 kleinere Objekte in Moers und Oberhausen verkauft.

- dies nach den raumstrukturellen Gegebenheiten zur Sicherung der Grundversorgung geboten ist oder
- diese in Verdichtungsräumen liegen und mit Siedlungsbereichen benachbarter Ober-,Mittel- oder Unterzentren zusammengewachsen sind.“

Die Ausweisung von großflächigen Einzelhandelsbetrieben in Baden-Württemberg ist also mindestens an die Ebene des Unterzentrums gebunden. In Kleinzentren oder Orten ohne zentralörtlichen Status sind nur **ausnahmsweise** Ansiedlungen möglich (Grundversorgung). Die sog. zentralörtlichen Verflechtungsbereiche beschränken ergänzend die Möglichkeit der Ansiedlung, da Einzelhandelsbetriebe nur ein Einzugsgebiet erschließen sollen, das im Wesentlichen dem Verflechtungsbereich des Zentralen Ortes entspricht (sog. **Kongruenzgebot**).

In Baden-Württemberg sind Anpassungen unterblieben

Außerhalb des Verflechtungsbereiches darf nur ein geringerer Umsatzanteil generiert werden (gem. Einzelhandelerlass bis zu 30%). Diese als Ziele der Landesplanung formulierten Vorgaben, können nicht im Zuge der Bauleitplanung „weggewogen“ werden, sondern nur über ein aufwendiges **Zielabweichungsverfahren** überwunden werden.

Ungeachtet der Tatsache, dass diese Ziele immer wieder zu **Konflikten** zwischen Einzelhandel und Projektentwicklern auf der einen Seite und der Verwaltung auf der anderen Seite –



Nahversorgung ist Lebensqualität

Foto: Pamera

– aber auch zwischen den Kommunen – führt, stellt sich die Frage, ob es nicht notwendig ist, das System der Zentralen Orte in Baden-Württemberg mit Blick auf die Ansiedlung großflächigen Einzelhandels zu reformieren.

Während in anderen Bundesländern bereits eine **Anpassung des Systems Zentraler Orte an veränderte Rahmenbedingungen** erfolgte (z. B. Brandenburg Streichung der Grundzentren, Bayern Reduzierung der Hierarchieebenen von 7 auf 3 Ebenen) ist das System in Baden-Württemberg seit über 10 Jahren weitgehend unverändert und dass obwohl - nicht zuletzt im Einzelhandel - aber auch in der Bevölkerungsstruktur erhebliche Veränderungen eingetreten sind. Kleinere Korrekturen gab es nur auf der Ebene der Regionalplanung v. a. hinsichtlich der Kleinzentren.

Während in anderen Bundesländern bereits eine **Anpassung des Systems Zentraler Orte an veränderte Rahmenbedingungen** erfolgte (z. B. Brandenburg Streichung der Grundzentren, Bayern Reduzierung der Hierarchieebenen von 7 auf 3 Ebenen) ist das System in Baden-Württemberg seit über 10 Jahren weitgehend unverändert und dass obwohl - nicht zuletzt im Einzelhandel - aber auch in der Bevölkerungsstruktur erhebliche Veränderungen eingetreten sind. Kleinere Korrekturen gab es nur auf der Ebene der Regionalplanung v. a. hinsichtlich der Kleinzentren.

System „Zentrale Orte“ hat eine Unwucht bekommen

Mit anderen Worten: Während sowohl auf der Nachfrageseite (Bevölkerung) als auch auf der Angebotsseite (Einzelhandelsunternehmen) eine starke Dynamik besteht, ist das System „Zentraler Orte“ in Baden-Württemberg weitgehend statisch. Hinweise dafür, dass das System Zentraler Orte im Laufe der Zeit eine Unwucht bekommen hat, lassen sich mehrfach finden.

Insbesondere in den **Ballungsräumen** können „Kleinzentren“ oder Orte ohne zentralörtliche Ausweisung durchaus 20 000 und mehr Einwohner haben (z. B. Kleinzentrum Rheinstetten bei Karlsruhe, Stadt Remseck am Neckar im Landkreis Ludwigsburg [kein Zentraler Ort]), so dass obwohl ein großes Nachfragepotenzial besteht, die Ansiedlung von großflächigen Einzelhandelsbetrieben in Übereinstimmung mit den Zie-



Handelsimmobilien Report Nr.159

VOM 15.11.13

Cities & Center & Developments

Seite 20

Deals

Köln: Ein privater Investor aus Köln hat ein Wohn- und Geschäftshaus in zentraler Lage der Kölner Neustadt-Süd erworben. Die Anlageimmobilie wurde 1963 in 6-stöckiger Bauweise errichtet und verfügt über 46 Wohneinheiten und 2 Gewerbeeinheiten. Die Gesamtnutzfläche beträgt ca. 1 965 qm, davon entfallen ca. 1 488 qm auf die Wohneinheiten und 477 qm auf die Gewerbeeinheiten. Verkäufer ist ein skandinavischer Immobilienfonds, der sein Portfolio bereinigen möchte, da der Schwerpunkt des Fonds in Hamburg liegt. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Köln**.

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.

len der Landes- und Regionalplanung erschwert oder gar verhindert werden kann. **Denn bei vergleichbarer Größe liegen planungsrechtlich unterschiedliche Voraussetzungen vor** (vgl. Tabelle S. 17). Das liegt vor allem daran, dass an einer „bedarfsgerechten“ Versorgung, die sich am jeweiligen (Zentralen) Ort orientiert, festgehalten wird, während sich die Siedlungsstrukturen gerade in den Verdichtungsräumen als durchgängige Siedlungsbänder entwickelt haben.

Auch im eher ländlich geprägten Raum haben Orte vergleichbarer Größe ganz unterschiedliche Ausweisungen. Dies belegt ein Beispiel aus dem Landkreis Göppingen. So ist die Stadt **Donzdorf** mit 10 777 Einwohnern als Unterzentrum eingestuft, während die Nachbarstadt **Süßen** mit 9 643 Einwohnern kein Zentraler Ort ist.

Als problematisch kann sich künftig auch die Orientierung an der Ausweisung Zentraler Orte in den **ländlichen Regionen** bei der **Nahversorgung** erweisen. Die Betreiberkonzepte sehen bei Supermärkten aber auch bei Discountern mittlerweile durchweg Verkaufsflächen von teils deutlich über 800 qm vor, d. h. die Hauptträger der Nahversorgung sind grundsätzlich als großflächig zu bewerten. In kleinen Orten, die nur als Kleinzentren oder gar nicht als Zentraler Ort eingestuft wurden, sind diese Konzepte nur ausnahmsweise zulässig. Während im Verdichtungsraum grundsätzlich viele Orte auf Grund ihrer Einwohnerzahl ein ausreichendes Potenzial aufweisen, ist das im ländlichen Raum in vielen Fällen nicht der Fall, was die Ansiedlung von Nahversorgern zusätzlich erschwert.

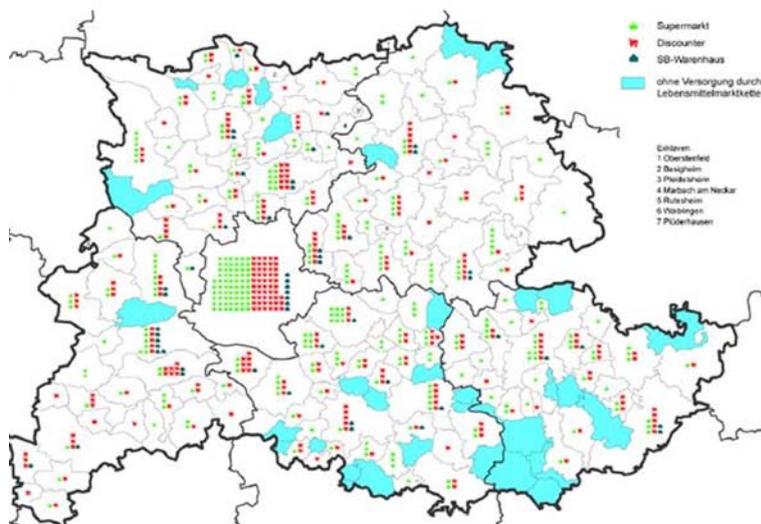
So besteht in vielen Orten keine Nahversorgung, was z. B. im Regionalmonitor des Verbandes Region Stuttgart hervorgehoben wird. In der nebenstehenden Grafik über die **Lebensmittelmärkte in der Region Stuttgart** sind das die blau eingefärbten Räume.

Es besteht also durchaus die Gefahr, dass die ländlichen

Räume in ihrer **Versorgungsqualität zurückfallen**, so dass möglicherweise in einigen Regionen langfristig ein bereits in den 1960er-Jahren festgestelltes **Versorgungsdefizit droht**. Hier bedarf es dringend neuer Ansätze zur Steuerung der Handelsentwicklung, die sich nicht zwingend an den Zentralen Orten allein ausrichten können.

Im Ergebnis wird mit großem Aufwand auf Seiten der Verwaltung und der Handelsunternehmen – Projektentwickler und Händler klagen über teils mehrjährige Entwicklungszeiträume - oft keine optimale Versorgung gewährleistet. Vielmehr zeigt sich, dass einige Städte und Gemeinden, obwohl ein ausreichendes Nachfragepotenzial besteht, keine adäquate Versorgung vorhalten können bzw. dürfen.

Fazit: Das System der Zentralen Orte hat sich in Baden-Württemberg zwar grundsätzlich bewährt, auf Grund des rasanten Strukturwandels im Einzelhandel und der demografischen Entwicklung bedarf es jedoch einer Anpassung an die sich verändernden Rahmenbedingungen. Zumindest aber sollte das Instrumentarium zur Sicherung der Nahversorgung flexibler gehandhabt werden.



Quelle: Verband Region Stuttgart, Regionalmonitor 2012, S.99