



# Handelsimmobilien Report Nr.233

Cities & Center & Developments

vom 28.10.16

Seite 9

Deals

## 7. CoRE Handelsimmobilientag

### Der Handel muss sich immer wieder neu erfinden

**HIR München.** Am Ende waren alle schlauer: Wie sich der Einzelhandel immer wieder neu erfindet, um in der digitalisierten Einzelhandelswelt bestehen oder sogar weiter wachsen zu können, diskutierten die 140 Teilnehmer des 7. CoRE Handelsimmobilientags in München, der sich dem Kernthema „Retailstandorte im Lebenszyklus“ verschrieben hatte.

Stand im Vorjahr noch die Frage im Mittelpunkt, welche Chancen und Risiken den stationären Einzelhandel in Klein- und Mittelstädten angesichts des wachsenden eCommerce erwarten, lag der Fokus diesmal auf innovativen Konzepten in den einzelnen Asset-Klassen und auf den neuen Möglichkeiten, den Strukturwandel zu bewältigen. Dazu gehören etwa Händler-Kooperationen und neuartige Erlebniskonzepte, mit denen der stationäre Handel für die Kunden „sichtbarer“ werden kann.

Aber von vorn: Den Auftakt machte **Markus Wotruba, Leiter Standortforschung der BBE Handelsberatung** mit einer ersten Bestandsaufnahme über die Situation des deutschen Einzelhandels. „Es gibt keine signifikanten Wachstumsimpulse für den Einzelhandel“, hieß dann auch gleich die erste ernüchternde Diagnose, sowohl offline als auch online. Die Konsumausgaben stagnierten, mit einem demografischen Wachstum sei trotz dem Zuzug von Flüchtlingen nicht zu rechnen. „Jedes Wachstum, das wir

**Garbsen:** M7 Real Estate hat für seinen Investmentfonds M7 European Real Estate Investment Partners III im Gewerbegebiet von Garbsen, unweit von Hannover, im Bauboulevard 2-5 für 7,8 Mio. Euro drei Einzelhandels- und eine Büroimmobilie erworben. Die nahezu vollvermieteten Gebäude aus dem Jahr 2003 haben zusammen rd.8 300 qm Mietfläche. **Colliers** vermittelte. Zudem hat M7 in Würzburg, in der Nürnberger Straße 86, ein Fachmarktzentrum mit 3 100 qm Mietfläche erworben. Das Mitte der 1980er Jahre und 2004 sanierte Objekt hat ca. 3 100 qm Mietfläche.

Jahr	Wert (Mio. Euro)
2012	4.8
2013	5.8
2014	6.8
2015	7.0
2016	7.5

**BBE**  
Handelsberatung

brand eins Thema  
**B**  
2016  
BESTE BERATER

### Entscheidungssicherheit bei Handelsimmobilien.

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

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

München · Hamburg · Köln · Leipzig · Erfurt | [www.bbe.de](http://www.bbe.de) Wissen schafft Zukunft.



# Handelsimmobilien Report Nr.233

VOM 28.10.16

## Cities & Center & Developments

Seite 10

*Unternehmens  
News*

heute im Handel sehen, kommt über Verdrängung“, so das Fazit. Gemeint ist die Verdrängung durch den eCommerce.

Weitere Erkenntnisse: Viele Großstädte resp. deren Innenstädte entwickeln sich derzeit positiver als ihre Randlagen. Allerdings sei mit Blick auf ganz Deutschland eine zunehmende Polarisierung der Standortchancen zu beobachten. Ohnehin schwächelnde Standorte verlieren demnach weiter an Kundschaft, während einige innovative Standortkonzepte weiteres Potenzial aufweisen. Es existiert also: Wachstum trotz neuer Handelsformate aus dem Internet.

Einige stationäre Händler verfolgten sogar aggressive Expansionsziele, führte **Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung und IPH Handelsimmobilien**, diesen Gedanken fort. Zwei Trends hob er besonders hervor. Zum einen wandeln sich



Veranstaltungs-Initiatoren J. Stumpf (l) und Winfried Schwatlo. Bild: ammerseefoto.de

Hersteller wie **Apple** oder **Lego** zu Händlern und eröffneten in den Innenstädten Marken-Stores. Zum anderen haben große Online-Händler wie **Amazon** oder **Zalando** damit begonnen, eigene stationäre Flächen zu eröffnen, um ihren Kunden auch in der analogen Welt ein Einkaufserlebnis zu bieten. Apple mache heute auf 500 qm mehr Umsatz als ein Vollsortimenter auf einer viel größeren Fläche, kommentierte **Rüdiger Weitzel, Geschäftsführer der ERWE Real Estate GmbH**. Dennoch sollte der Handel laut Stumpf nicht blauäugig sein. Die Hälfte aller Shopping-Center sei entweder revitalisierungs- oder repositionierungsbedürftig. Und: „Wer nicht multichannel-fähig ist, wird wackeln.“ Die Herausforderungen bleiben also groß.

Dass es dabei nicht immer nur um die Vermischung analoger und digitaler Konzepte gehen muss, zeigten Beispiele innovativer Kooperationen. Wie diese gelingen können, demonstrierten **Christin Lüdemann** und **Caspar-Friedrich Brauckmann, Geschäftsführer** der Münchener Traditionshäuser **Kaut-Bullinger** und **Kustermann**. Gemeinsam mit drei weiteren mittelständischen Händlern in der Innenstadt gründeten sie „Münchens Erste Häuser“, eine authentische „Wertgemeinschaft im Münchener Einzelhandel“ – mit einer deutlich gesteigerten Sichtbarkeit der Filialen für Kunden mit gehobenen Ansprüchen an Beratung und Sortiment.

Spannende Einsichten gaben auch **Nils Blömke, Niederlassungsleiter** bei IPH, und **Christian Bitter, Projektleiter Cima Beratung + Management**, die über die Positionierung des Stuttgarter Stadtkaufhauses **Gerber** „zwischen Einkaufsquartier und Viertel“ referierten. Das Besondere am Gerber: Einen Verdrängungswettbewerb mit den inhabergeführten Fachgeschäften im gleichnamigen Viertel werde es nicht geben. Vielmehr verstehe man Center-Entwicklung immer auch als Quartiersentwicklung - zusammen mit den Menschen und anderen Einzelhändlern vor Ort. Als geeignete Plattform dafür fungiert der gemeinsame **Verein Gerberviertel e.V.**, der sich die kulturelle und

### Schlichtung im Fall Kaiser's Tengelmann

Auf gemeinsamen Vorschlag von **Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel** und dem **Verdi-Vorsitzenden Frank Bsirske** haben sich **Edeka, Tengelmann** und **Rewe** auf ein Schlichtungsverfahren unter Leitung von **Alt-Bundeskanzler Gerhard Schröder** verständigt. Als Berater wird zudem der frühere Vorsitzende des Sachverständigenrates **Bert Rürup** teilnehmen. Für die drei Unternehmen werden die Vorstandsvorsitzenden teilnehmen. Ziel des Schlichtungsverfahrens ist es, auf Grundlage der Ministererlaubnis zeitnah einen Interessensausgleich zwischen den Beteiligten zu ermöglichen. Laut Bundeswirtschaftsministerium wird für die Dauer des Verfahrens keine Übergabe von Tengelmann-Filialen an Dritte erfolgen. Im Vorfeld des Schlichtungsverfahrens hatte Tengelmann Gesellschafter **Karl Erivan Haub** mitgeteilt, dass der Discounter **Norma** und der Einkaufsverbund **Markant** ihre Klagen zurückziehen wollten. **Rewe** bekräftigte im Vorfeld, dass das Unternehmen „nach wie vor für eine faire Aufteilung und die damit verbundene Sicherung aller Arbeitsplätze bei Kaiser's Tengelmann zur Verfügung (steht), so wie die beteiligten Parteien dies zuletzt bei ihrem Spitzengespräch am 6. Oktober vereinbart hatten“.



# WERTARBEIT MIT HANDELSFLÄCHEN

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





# Handelsimmobilien Report Nr.233

vom 28.10.16

## Cities & Center & Developments

Seite 12

**Unternehmens  
News**

wirtschaftliche Förderung des Stadtteils auf die Fahne geschrieben hat. Dank des gemeinsamen Netzwerks mit den Händlern im Umfeld entwickelt das Management neue Konzepte, die die Attraktivität des **gesamten** Viertels steigern. Positiver Nebeneffekt: In Gestalt eines gemeinsamen Vereins ließen sich Projekte des Gerber und seiner Partner gegenüber Kommunalpolitik und Behörden viel einfacher durchsetzen.

Ein abschließendes Highlight des Tages bildeten die Vorstellung innovativer Filialformate. **Marek Franz, Expansionsmanager bei Lidl**, erläuterte das Konzept der Metropolfiliale, mit dem der Discounter nun verstärkt in die Zentren der Metropolen vorstoßen will. Die bekannten, auf immer mehr Flächeneffizienz optimierten Geschäfte soll es dort kaum noch geben. Stattdessen steht nun auch hier das Einkaufserlebnis im Mittelpunkt – auch dank überraschend großzügig geschnittener Flächen.

Freundliche, im Erdgeschoss (!) integrierte Parkplätze sollen den Kunden ein lückenloses Wohlfühlen bieten. Dem stark erhöhten Flächenbedarf für solche Annehmlichkeiten will Lidl begegnen, indem die Filiale nach oben hin für weitere Nutzungsarten erweiterbar ist. Gut möglich also, dass auf den Gebäuden des Discounters bald auch Büros und Wohnungen sind. Der Discounter der Zukunft ist kaum wiederzuerkennen. Und die Teilnehmer? Die waren am Ende wieder etwas schlauer als vorher.

### Neue Trends im Einzelhandel

## Zwischen Re-Urbanisierung und „Concept Stores“

**Matthias Stich, Leiter Projektentwicklung bei der IPH Handelsimmobilien GmbH**

*Der Traum vom eigenen Haus im Grünen war einmal. Die Menschen zieht es zurück in die Städte. Ende 2014 lebten bereits 60% der Deutschen in den Metropolen. Experten gehen davon aus, dass sich die Land-Stadt-Bewegung in den kommenden 20 Jahren fortsetzen wird. Dieser Trend zum urbanen Leben hat nicht nur Auswirkungen auf den*



Foto: BBE

*Wohnungsmarkt, sondern auch Konsequenzen für die Standortwahl im stationären Einzelhandel.*

Bislang mieteten Lebensmittelhändler größere Flächen vornehmlich außerhalb der Stadtzentren an, doch dieser Trend hat sich mittlerweile geändert. Selbst Lebensmittelhändler mit Großflächen setzen auf Grund der Re-Urbanisierung immer mehr auf Stadtteillagen, insbesondere innerhalb der Ballungszentren. So befanden sich beispielsweise sämtliche Flächen, die von der **IPH Handelsimmobilien GmbH** in der ersten Hälfte des Jahres 2016 an Lebensmittelhändler vermietet wurden, in Innenstädten und Stadtteillagen. Die Unternehmen suchen allerdings nicht ausschließlich große Flächen, sondern oftmals auch kleinere Verkaufsflächen für innerstädtische Supermärkte, Bioläden oder Spezialkonzepte.

Daneben zeichnet sich ein weiterer Trend ab: Um sich gegen den wachsenden Online-

### Union Investment zieht positive Bilanz

**Union Investment** hat im 3. Quartal 2016 weltweit rd. 161 000 qm neu oder nachvermietet. Dabei bil-



det der deutsche Markt mit rd. 97 000 qm oder einem Anteil von 60% das Schwergewicht. Die größte Vermietung in Deutschland entfiel auf das Einkaufszentrum „Alexa“ in Berlin mit 16 400 qm. Das Ergebnis fällt vor allem deshalb so stark aus, weil **Media Markt** seinen Mietvertrag über 12 300 qm Verkaufsfläche langfristig verlängert hat. Das Shopping-Center gehört zum Portfolio des **Unilmmo: Deutschland**. Insgesamt machten Büroobjekte mit 107 000 qm aber den größten Teil aus. Auf Einzelhandel entfielen 39 000 qm Verkaufsfläche oder gut 20% des Quartalsergebnisses. Auch das „CityQuartier Fünf Höfe“ in München sowie das „Manufaktura“ in Lodz steuerten jeweils rd. 3.000 qm bei. Die Vermietungsquoten nach Ertrag liegen bei den 3 Offenen Immobilien-Publikumsfonds für Privatanleger Ende des 3. Quartals 2016 bei 97,2% für den Unilmmo: Deutschland, bei 96,2% für den **Unilmmo: Europa** und bei 94,3% für den **Unilmmo: Global**.