



# Handelsimmobilien Report Nr. 253

vom 18.08.17

Cities & Center & Developments

Seite 10

Unternehmens  
News

## Vermietungsmarkt Deutschland

### In den Top-Städten ist der Zenit überschritten

**rv DÜSSELDORF.** Der deutsche Vermietungsmarkt für Handelsimmobilien in City-Lagen differenziert sich immer weiter aus. Nicht mehr die Top 7 oder die Top 10 der deutschen Einkaufsstädte verzeichnen die größten Mietsteigerungen. Vielmehr wurde im 1. Halbjahr 2017 der größte Zuwachs mit 15 Euro auf 125 Euro je qm in Bonn registriert. Nachdem in den großen deutschen Städten in puncto Mietsteigerung inzwischen der Zenit überschritten ist, suchen die Expansionsleiter offenbar verstärkt in attraktiven kleineren Städten wie Münster, Bielefeld, Wiesbaden oder Gießen.

Der Grund liegt für **Dirk Wichner, Head of Retail Leasing JLL Germany**, auf der



Städte wie Gießen gewinnen.

Foto: BID Seltersweg

Hand. In den 1A-Lagen der Top 10 Städte seien die Mieten in den vergangenen Jahren deutlich stärker gestiegen als die Umsätze der Mieter: „Wer dort vertreten ist, muss mittlerweile einen starken Druck auf die Marge aushalten – und das wollen und können immer weniger.“ Diese Entwicklung bestätigt auch **Ralph Hagedorn, Inhaber** der Essener Maklerfirma **Ralph Hagedorn GmbH**: „Gerade in den 1A-Lagen zahlreicher Städte sind die Mietpreise schon länger am oberen Ende angekommen. Viele Mieter sind einfach nicht mehr bereit, die hohen Preise zu zahlen.“ Die Preise stagnierten oder seien sogar rückläufig. Und auch **BNP Paribas Real Estate** registriert, „dass die erreichten Mietpreisniveaus an den Top-Standorten für viele Einzelhändler zunehmend schwieriger darzustellen sind“.

Laut Hagedorn wird auch „deutlich länger über Mietverträge verhandelt – mitunter über Monate. Das war vor fünf Jahren noch undenkbar. Da hatten Mietinteressenten oft keine Zeit, alle Parameter derart intensiv zu prüfen.“ Laut Wichner hat das Gros der **Vermieter** aber noch nicht registriert, dass die Mieten nicht mehr unbegrenzt steigen. „Neue Anmietungen sehen wir deshalb außerhalb der wirklich absoluten Prime-Lagen fast ausschließlich nur dort, wo die Vermieter sich bei den Vertragskonditionen flexibler zeigen. Doch aktuell ist dieses Verhalten noch die Ausnahme.“

Diese Entwicklung spiegelte sich im 1. Halbjahr 2017 auch bei den Neuvermietungen wider. Von den 533 Vertragsabschlüssen respektive den 246 900 qm neu vermieteter Fläche entfielen laut JLL nur 23% auf die Top 10-Städte - nach 35% im Vorjahreszeitraum. Auch BNP Paribas Real Estate bestätigt, dass der Flächenumsatz in den Top 10 deutlich stärker gesunken ist. Dafür, dass in den ersten sechs Monaten dieses Jahres laut JLL dennoch 10 000 qm mehr vermietet und 25 Deals mehr gemeldet werden konnten, sei vor allem das wachsende Interesse der Expansionsleiter an attraktiven Städten mit hoher Zentralität jenseits der Top 10 verantwortlich gewesen.

### Deutsche EuroShop AG legt deutlich zu

Der Shopping-Center-Investor **Deutsche EuroShop AG** hat im ersten Halbjahr 2017 bei einem Umsatz von 105,8 Mio. Euro - +3,9 % gemessen am Vorjahreszeitraum - ein Nettobetriebsergebnis



(NOI) von 95,3 Mio. Euro erzielt (+4,0 %). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) stieg um 4,1% auf 92,5 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Steuern (Ebt) ohne Bewertung ist um 12,3% von 65,0 Mio. auf 73,0 Mio. Euro gestiegen, das Konzernergebnis sogar um 15,5% von 48,7 Mio. auf 56,2 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich von 0,90 auf 0,99 Euro. Wesentlicher Grund für den Aufwärtstrend war nach den Worten von **Vorstandssprecher Wilhelm Wellner** (Foto) neben den niedrigeren Zinskosten insbesondere die Portfolio-Neuzugänge **Saarpark-Center** Neunkirchen und **Olympia Center** Brunn. Für das Geschäftsjahr 2017 hält das Management der Deutsche EuroShop an seinen Prognosen fest und ist zuversichtlich, eine Dividende von 1,45 Euro je Aktie ausschütten zu können. Konkret plant der Center-Spezialist 2017 einen Umsatz von 216 Mio. bis 220 Mio. Euro und ein Ebit in der Spanne von 187 Mio. bis 191 Mio. Euro.



# Handelsimmobilien

## Report Nr. 253

VOM 18.08.17

### Cities & Center & Developments

Seite 11

#### Deals

Zu dieser Realität gehört auch, dass die **Mieten in den zehn größten Städten** in dieser Zeit um 0,9% gesunken sind. Dabei reichte die Bandbreite von **Stagnation** in München mit Spitzenmieten für ideal geschnittene Kleinflächen von 360 Euro je qm/Monat, in Frankfurt (310 Euro), Düsseldorf (290 Euro), Hamburg (280 Euro), Stuttgart (270 Euro), Nürnberg (160 Euro) und Leipzig (120 Euro) über **Mietrückgänge** von 6% in Berlin von 350 auf 330 Euro und in Hannover um 5% von 200 auf 190 Euro bis hin zu einem **Mietanstieg** von 2% in der Kölner Schildergasse von 255 auf 260 Euro.

Die Folge: Gerade in Zeiten stagnierender Umsätze sind Städte in kaufkraftstarken Regionen, die gleichzeitig nicht auf dem Mietniveau der Big 10 liegen, eine attraktive Alternative. Das gilt vor allem für Oberzentren mit einer hohen Zentralitätskennziffer und Kaufkraft. „Eine attraktive Mischung aus Geschäften und Gastronomie, die für Genuss, Erlebnis und Aufenthaltsqualität sorgt, ist für viele Städte das Rezept für nachhaltigen Erfolg“, sagt Wichner. Auch **Christoph Scharf, Geschäftsführer** von BNP Paribas Real Estate Deutschland, ist überzeugt, dass die Kunden in Zeiten des Internet-Handels beim Besuch in der City immer häufiger Angebote mit einer Kombination aus Shoppen und Freizeitgestaltung suchen.

Das gilt aber nur für einzelne Städte. Bei den 185 von JLL analysierten Städten lag der Mietrückgang im Halbjahr bei durchschnittlich 1,8%, was zeigt, dass nur ein begrenzter Teil Städte für den Handel attraktiv ist. So registrierte der Immobiliendienstleister den höchsten Mietrückgang mit 25 Euro auf 50 Euro in Hildesheim.

**Leoben/Österreich:** TH Real Estate hat im Rahmen eines Share Deals das Fachmarkt- und Entertainmentzentrum **Star Center** in Leoben in Österreich an ein österreichisches Investmentvehikel von mehreren Privatinvestoren verkauft. Das Objekt stammt aus einem von **Warburg-HIH Invest Real Estate** verwalteten Sondervermögen, für das TH Real Estate als Asset Manager tätig ist. Das 2000 erbaute Center verfügt über ca. 8 000 qm Mietfläche. Zu den Ankermietern gehören u.a. Cineplexx, Lidl, Deichmann, dm, Pagro Diskont und Ernsting's family.

# 520.000 Euro zu verschenken?\*

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

Recco, der  
Kostenspürhund  
für Retailer

reccom®

Retail Cost and Contract Management





# Handelsimmobilien

## Report Nr. 253

VOM 18.08.17

### Cities & Center & Developments

Seite 12

Neben dem Trend in die kleineren Städte prägt das unvermindert große Interesse **der internationalen Marken das Vermietungsgeschäft**. Vom Gesamtvolumen von 246 900 qm entfielen mehr als die Hälfte (53%) der Vermietungsdeals auf diese Gruppe, beim Flächenumsatz waren es sogar 60% - allerdings neun Prozentpunkte weniger als 2016. Dennoch bleiben die internationalen Konzepte die stärkste Stütze des Marktes.



Starke Expansion bei Drogerie-Märkten.

Foto: dm

Laut JLL-Analyse zeigt sich ihre ausgeprägte Dominanz vor allem im **Textilgeschäft**. Von den 56 600 qm vermieteter Fläche entfielen 40 900 qm auf Internationale und nur 15 700 qm auf nationale Anbieter.

Angesichts der vielen Insolvenzen hierzulande in diesem Segment wundert es allerdings nicht, dass sich das Gros der Unternehmen derzeit stärker auf die Konsolidierung und eine Online-Strategie kon-

zentriert. Bei den Internationalen rücken laut JLL dagegen immer wieder neue Konzepte nach, wie etwa das italienische Modelabel **Peserico** oder die Multilabelkette **Arket** von **Hennes & Mauritz**. Auch die türkische Modemarke **Yargici** habe ihre Deutschlandexpansion erfolgreich gestartet und sich bereits vier Standorte gesichert.

Gleichwohl zeigt die Halbjahresbilanz für den Vermietungsmarkt, dass die Zurückhaltung der nationalen Bekleidungsketten Spuren hinterlässt, denn insgesamt ging der Anteil der Textilbranche - gegenüber dem Vorjahreszeitraum - um zwei Prozentpunkte auf 29% zurück. Andere Branchen wie **Gesundheit/Beauty** - bedingt durch die forcierte Expansion der Drogerie-Ketten und der Fitness-Branche - erhöhte den Anteil von 13 auf 19% und belegte Platz zwei.

### Die Drogerie-Ketten sind weiter auf dem Vormarsch

Die **Gastronomie** ist mit 18% zwar auch wieder stark vertreten, aber nicht mehr so stark wie früher als der Anteil bei 20 bis 24% lag. Dabei spielt auch die Tatsache eine Rolle, dass die Gesundheitsbranche meist größere Flächen mietet als die Gastronomie. Aber auch in diesen beiden Segmenten bilden laut JLL die internationalen Konzepte die treibende Kraft. Die stationäre Schuhbranche, die laut **Institut für Handelsforschung (IFH)** seit Jahren nur moderat wächst, hält ihren Anteil bei 4 bis 5%.

Dass der Bereich **Warenhäuser** den Anteil bei etwa 8% gleichfalls konstant hält, liegt zum einen an der Expansion der Billig-Kaufhaus-Kette **Woolworth**. Zum andern expandiert das zum belgischen Textilkonzern **Vegotex** gehörende Konzept **Elanza** laut BNP Paribas Real Estate vor allem in kleineren Städten und hat dabei sechs ehemalige Flächen von Strauss Innovation belegt. Am aktivsten waren demnach die französischen Handelskonzepte, gefolgt von Marken aus den USA, Dänemark, Schweden, den Niederlanden, Großbritannien und Italien. Insgesamt hat sich die durchschnittliche Größe pro Anmietung im 1. Halbjahr um 17% auf gut 390 qm verringert, schreibt BNP Paribas Real Estate.

### Deals

#### Hines übernimmt das Mira Shopping-Center

Der internationale Immobilieninvestor **Hines** hat das **Mira Shopping-Center** im Norden von



München für einen deutschen Spezial-Fonds erworben. Verkäufer ist ein Fonds, der von **GLL Real Estate Management Partners** betreut wird. Geplant ist, das Center mit Hilfe eines neuen Konzepts aufzuwerten und langfristig im Bestand zu halten. Hines fungierte als Transaktionsmanager und übernimmt das Asset Management. Nach den Plänen soll das 2008 erbaute Center zum attraktiven Mittelpunkt des Quartiers werden. In diesem Kontext hat Hines auch bereits mit den aktuellen Mietern sowie weiteren innovativen neuen Konzepten gesprochen. Für das Center spricht nach Unternehmensangaben die verkehrsgünstige Lage in einem der am schnellsten wachsenden Stadtteile von München, der vom stark wachsenden **BMW Research und Innovation Center** profitieren werde. Hines sieht die Chance, das Einzugsgebiet zu vergrößern. Zu den Mietern gehören u.a. Rewe, H&M, New Yorker, dm, C&A und Aldi. **Berwin Leighton Paisner, PWC** und **Arcadis** berieten den Käufer, **Clifford Chance, CBRE** und **Colliers** den Verkäufer.