

Presseinformation

Einzelhandelsimmobilien: Finanzierer, Betreiber und Investoren blicken positiv in die Zukunft

- Experten der HSH Nordbank, von Prelios Immobilien Management und Trei Real Estate diskutierten Strategien in Hamburg
- Umsätze im Einzelhandel wachsen – nicht nur im Online-Handel
- Gute Perspektiven für Handelsimmobilien in A-Lagen, in dezentralen Lagen sinkende Marktwerte erwartet
- Positionierung, Repositionierung und Value-Add sind zentrale Handlungsfelder für Betreiber, Vermieter und Manager von Handelsimmobilien
- Steigende Flächennachfrage der Branchen Freizeit, Gastronomie, Lebensmittel und Drogerie
- Wachsende Sortimente: Bei älteren Discountern muss die Fläche um bis zu 30 Prozent erweitert werden
- Discounter: Pfandflaschen- und Backautomaten sowie andere Ergänzungsleistungen machen bauliche Anpassungen notwendig

Hamburg, den 18. September 2018. Finanzierer, Betreiber und Investoren von Einzelhandelsimmobilien blicken trotz herausfordernder Rahmenbedingungen in einem sich dynamisch verändernden Segment positiv in die Zukunft, so der Tenor der Expertendiskussion „Einzelhandel im Umbruch – Perspektiven für Einzelhandelsimmobilien“, die heute bei der HSH Nordbank in Hamburg stattfand. Dank steigender Einzelhandelsumsätze im stationären wie im Onlinehandel und erfolgreich angepasster Strategien sei die Branche auf die zunehmende Digitalisierung im Handel und sich verändernde gesellschaftliche Trends gut vorbereitet.

Auf der einen Seite ist das Konsumklima in Deutschland sehr gut. Die privaten Konsumausgaben nehmen zu. Dabei stiegen in den vergangenen zwölf Monaten nicht nur die Online-Umsätze um rund 7 Prozent, sondern auch die Umsätze des

stationären Handels um circa 2,5 Prozent. Dank wachsender Umsätze, insbesondere in der Nahversorgung, ist laut Prognose mit einem steigenden Umsatz pro Quadratmeter zu rechnen. Auf der anderen Seite nehmen die Herausforderungen für die Branche zu. Es wird wenig neu gebaut, die Mietvertragslaufzeiten nehmen ab, das Mietpreisniveau tendiert seitwärts, Modernisierungszyklen verkürzen sich und die zunehmende Digitalisierung sorgt für einen Umbruch im Handel, auf den nicht alle Einzelhändler und Shopping-Center vorbereitet sind. Auch der steigende Wettbewerbsdruck macht insbesondere Objekten in Neben- und Stadteillagen zu schaffen.

Den Wandel finanzieren

Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden bei der HSH Nordbank, erklärte, worauf Finanzierer besonderen Wert legen: „Worauf wir heute sehr intensiv achten, ist die Zukunftsfähigkeit von Einzelhandelsimmobilien. Dazu zählt neben einer flexiblen Objektstruktur für eine gute Drittverwendungsfähigkeit auch eine attraktive Aufenthaltsqualität. Zudem schauen wir genau auf das Betreiberkonzept und einen ausgewogenen Mietermix mit starken Ankermietern. Wir sind deutlich selektiver als noch vor wenigen Jahren, halten an konservativen Kreditstandards fest und rechnen ausreichende Puffer für sinkende Marktwerte ein.“

Gut aufgestellte Handelsimmobilien bleiben nach Ansicht der HSH Nordbank weiterhin eine nachhaltige Assetklasse und Objekte in A-Lagen wertstabil und für Investoren interessant. Gleichwohl wies Axmann auf die unterschiedlichen Entwicklungen und Perspektiven in den einzelnen Objektarten hin: „Gefragt bleiben vor allem 1A-Geschäftshäuser und Fachmarktzentren in wachsenden Städten. Der Marktwert für dezentrale Einkaufszentren, Warenhäuser wie auch Geschäftshäuser dürfte hingegen mittelfristig sinken. Gerade schwache oder dezentrale Standorte können den Druck des Onlinehandels schon heute nicht kompensieren.“

Chancen durch Repositionierung und Value-Add

„Insgesamt ist der stationäre Handel besser und robuster aufgestellt, als oft diskutiert wird“, ergänzte Martin Mörl, Geschäftsführer von Prelios Immobilien Management. „Für fast alle Einzelhandelsimmobilien und -lagen gibt es heute passende Strategien

und Konzepte“, so Mörl weiter. Stimmen die Fundamentaldaten, sind für Handelsimmobilien mit schwacher Vermietungssituation Repositionierungen und teilweise Umnutzungen, etwa in Büro-, Co-Working-, Sportflächen oder auch eine Wohnnutzung in den weniger frequentierten oberen Stockwerken passende Ansatzpunkte. Sehr gut gelegene Objekte sind beispielsweise durch gezielte Nachvermietungen und Weiterentwicklungen weiter optimierbar. Für nicht mehr marktgängige Objekte sind komplette Konversionen denkbar, etwa in eine Wohn- oder Büronutzung.

„Zentrale Themen sind deshalb heute Value-Add, Positionierung und Repositionierung von Einzelhandelsimmobilien. Anknüpfungspunkte für Betreiber, Vermieter und Manager sind hierbei die Vielfalt und Individualität des Sortiments- und Mietermixes, Gastronomie und Freizeit, Aufenthalts- und Servicequalität, Verbindung von On- und Offlinehandel, direkte Kundenkommunikation wie auch die Integration arrondierender Nutzungen wie beispielsweise Wohnen oder Büro. Gerade Mischnutzungen und offene Quartiere sehen wir als wesentlichen und nachhaltigen Trend“, so Mörl. „Der große Modernisierungs- und Anpassungsbedarf von Einzelhandelsimmobilien birgt somit große Chancen für Eigentümer, Betreiber, Städte und ebenso den Verbraucher.“

Discounter: Ältere Objekte oft zu klein

Das Segment Lebensmitteleinzelhandel gilt dabei vielen Investoren als die letzte Bastion des stationären Handels im Kampf gegen den Online-Handel. 2017 lag der Anteil des Online-Handels im Bereich Lebensmittel bei 2,0 Prozent. Zum Vergleich: In den Segmenten „Fashion & Accessoires“ und „Consumer Electronics / Elektro“ lag er bei über 25 Prozent. Dennoch verändert sich auch der Lebensmitteleinzelhandel kontinuierlich. Ein wichtiger Trend ist, dass die Discounter ihre Formate immer schneller ändern.

René Westerheider, Head of Transactions bei der Trei Real Estate, kommentierte: „Die Discounter weiten ihre Sortimente immer mehr aus. Damit steigt der Flächenbedarf – oft um bis zu 30 Prozent. Ältere Discounter haben häufig 700 bis 800 Quadratmeter Verkaufsfläche. Benötigt werden jedoch in der Regel 200 bis 400 Quadratmeter mehr. Dieser größere Flächenbedarf erfordert erhebliche bauliche Anpassungen.“

Daneben werden neue Leistungen bzw. ergänzende Leistungen angeboten. Westerheider weiter: „Dies betrifft unter anderem den Vorkassenbereich. Immer mehr Discounter bieten dort die Pfandflaschenrückgabe, einen Bäcker oder einen Blumenladen an. Dies erfordert bauliche Änderungen. Im Gegenzug werden beispielsweise oft die Pausenräume für die Angestellten in den hinteren Bereich verlegt.“ Daneben führen viele Discounter Brotbackautomaten ein. Auch dies bringt erheblichen Veränderungsbedarf für die Immobilie mit sich. Aus Brandschutzgründen müssen teilweise neue Mauern eingezogen und die Sprinkleranlage neu ausgerichtet werden. „Auch dies ist mit baulichem Aufwand verbunden“, so Westerheider.

Bildhinweis:

Die Nutzung der übersandten Fotos ist im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen HSH Nordbank AG, Prelios Immobilien Management GmbH und Trei Real Estate GmbH gestattet. Bitte geben Sie folgende Quellen an: HSH Nordbank AG (Bild Peter Axmann), Prelios Immobilien Management GmbH (Bild Martin Mörl) und Trei Real Estate GmbH, Urheberin Hanja Litzba (Bild René Westerheider). Die Bearbeitung der Fotos darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.

Pressekontakt HSH Nordbank AG

Katrin Steinbacher
Gerhart-Hauptmann-Platz 50
20095 Hamburg
Tel. 040 3333-11130
katrin.steinbacher@hsh-nordbank.com

Pressekontakt Prelios Immobilien Management

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Benjamin Barkow
Wallstraße 16, 10179 Berlin
0049 (0) 30 2844987 43
barkow@rueckerconsult.de

Pressekontakt Trei Real Estate

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Daniel Sohler
Tel.: +49 30 28 44 987 49
sohler@rueckerconsult.de

Über HSH Nordbank AG

Die HSH Nordbank ist die „Bank für Unternehmer“ – das gilt auch und besonders für Unternehmer der Immobilienwirtschaft. Im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung zählt die Bank deutschlandweit zu den bedeutendsten

Akteuren. Sie unterstützt Projektentwickler, Investoren und Bauträger bei ihren Vorhaben und begleitet sie zuverlässig über die gesamte Lebensdauer ihrer Immobilien. Internationalen Kunden steht die HSH bei ihren Investments in Deutschland zur Seite. Die Bank ist in ihrer Heimatregion Hamburg und Kiel sowie in Berlin, Düsseldorf/Köln, Frankfurt, Stuttgart und München mit Immobilienfachleuten vor Ort vertreten.

Prelios Immobilien Management GmbH

Prelios Immobilien Management GmbH mit Hauptsitz in Hamburg ist ein Spezialist für Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien. Prelios entwickelt und managt gemischt genutzte Immobilien, Büro-, Hotel-, Geschäfts-, Park- und Kaufhäuser sowie Shopping Center, Fachmarktzentren und Stadtquartiere. Prelios ist bundesweit aktiv und bietet Eigentümern und Investoren integrierte Dienstleistungen aus einer Hand, standortspezifische Lösungen und maßgeschneiderte Konzepte. Prelios begleitete Transaktionen von mehr als 4 Milliarden Euro, betreut mehr als 1 Million Quadratmeter Mietfläche und managt rund 2,2 Milliarden Euro Immobilienvermögen.

Über Trei Real Estate

Das Immobilienunternehmen Trei Real Estate GmbH mit Sitz in Mülheim an der Ruhr investiert, entwickelt und managt passgenaue und nachhaltige Wohn- und Handelsimmobilien. Im Rahmen ihrer langfristigen Strategie konzentriert sich die hundertprozentige Tochtergesellschaft der Unternehmensgruppe Tengemann auf Immobilieninvestitionen und -entwicklungen in Deutschland, Polen, der Tschechien Republik, der Slowakei, Portugal und in den USA. Neben einem Bestandsportfolio von ca. 1 Mrd. Euro hat die Trei Real Estate GmbH Projektentwicklungen von rund 500 Mio. € in der Pipeline. Unter der Marke Vendo Park entwickelt, baut und vermietet das Unternehmen Fachmarktzentren in Tschechien, der Slowakei und Polen. Im Bereich Wohnen entwickelt die Trei aktuell in Deutschland u.a. in Berlin Wohnquartiere mit Gewerbeflächen sowie Studenten-Apartments unter der Marke Quartillion. Zudem ist das Unternehmen auch international aktiv und realisiert Wohnungsbauprojekte in Tschechien, Polen und den USA.