

Retail Mixed Use

Die Mischung macht's!

GRR Basic Retail Report

2022







01 Vorwort	5	
02 Allgemeine Marktentwicklung	9	
■ Investmentmarkt	9	
■ Struktur des Lebensmitteleinzelhandels	17	
■ Krisenmodus – wie reagieren Konsumenten?	25	
03 Big Picture – Retail-Mixed-Use	31	
■ Retail-Mixed-Use – Der Versuch einer Definition	33	
■ Mixed-Use-Objekte des urbanen Einzelhandels	35	
■ Nutzungsmischungen im Stadtquartier: durch Vielfalt zu mehr Resilienz	39	
■ Urbane Arbeitswelten	43	
04 Markt und Akteure	45	
04.1 Handel und Verbraucher		
■ Der Nahversorger ist die Speisekammer nebenan	47	
■ Mixed-Use-Immobilien im Lebensmitteleinzelhandel: Standortgenaue Flexibilität ist gefordert	51	
■ Die Innenstadt 2040 und die Suche nach neuen Antworten im Handel	55	
04.2 Immobilien- und Investmentmarkt		
■ Retail-Mixed-Use Rahmenbedingungen	61	
■ Mix & Match: Durchmischte Stadtgebiete – am Beispiel eines urbanen Projektes des ESW in Lichtenreuth	67	
		<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreiche Mixed-Use-Konzepte als Win-Win für Nahversorgung und Nachverdichtung im öffentlichen Raum ■ Stille Grundstücksreserven heben ■ Projektsteuerung von „Retail-Mixed-Use-Objekten“ – Anforderungen und Fallstricke ■ Mixed-Use aus Sicht eines Projektentwicklers
		<ul style="list-style-type: none"> 71 75 77 83
		<ul style="list-style-type: none"> 04.3 Mieter und Management ■ Retail-Mixed-Objekte – Risiken und Konfliktpotenzial aus Sicht des Property Managements ■ Der Nutzungsmix – gut für Rendite und Bewohner
		<ul style="list-style-type: none"> 87 91
		<ul style="list-style-type: none"> 04.4 Investoren und Fonds ■ Retail-Mixed-Use-Objekte als Immobilien auf dem aktuellen Investmentmarkt ■ Investieren in Mixed-Use-Immobilien – Risikostreuung und Risikodiversifikation durch Mischnutzung ■ Mixed-Use-Konzepte – ohne Retail nicht umsetzbar ■ Mixed-Use-Immobilien: Lebensmitteleinzelhandel als wichtiger Anker ■ Risikominimierung durch Mischnutzung – sichere Renditen durch strategische Neuausrichtung ■ Investorenperspektive
		<ul style="list-style-type: none"> 95 98 107 109 111 119
05 Schlusswort	131	

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir freuen uns sehr, dass Sie unseren zweiten GRR Basic Retail Report lesen.

Im vergangenen Jahr konnten wir Ihnen darstellen, wie Nachhaltigkeits- bzw. ESG-Kriterien alle wertschöpfungsrelevanten Aspekte von Nahversorgungsimmobiliën beeinflussen.

In diesem Jahr gehen wir einen Schritt weiter und stellen uns gemeinsam mit unseren Autoren die Frage, welchen Beitrag Nahversorgungsimmobiliën zu einer modernen Stadt- und Wohnumgebung liefern können. Mit anderen Worten: wie tragen Nahversorgungsstandorte dazu bei, dass Quartiere und Stadtviertel wohnens- und lebenswert werden? Wie können sie Verkehrswege reduzieren und Leben, Arbeiten und Einkaufen auf wenig beanspruchter Fläche ermöglichen? Sie werden sehen, das für die Nahversorgungsimmobilië der Zukunft ökologische Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit, Aufenthaltsqualität im Inneren wie im Außenbereich und vieles mehr, in Einklang gebracht werden muss.

Herzlich danken möchten wir an dieser Stelle allen mitwirkenden Autoren für ihre spannenden Beiträge und für die Beantwortung unserer Fragen – die damit zugleich das Kinderhilfswerk „Die Arche“ (www.kinderprojekt-arche.de) unterstützen. Denn für jeden vollständig ausgefüllten Fragebogen spenden wir auch in diesem Jahr EUR 35,00.

Wir danken ebenso unserem Kooperationspartner Savills für die Unterstützung dieses neuen GRR Reports. Und ein großer Dank gilt erneut dem GRR Research-Team, das auch in diesem Jahr ein interessantes, zum Nachdenken und im besten Fall zum persönlichen Austausch mit uns anregendes Werk vorgelegt hat. Wir würden uns freuen, diesen Austausch mit Ihnen zu führen!

Nun wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen und sagen „Danke“ für Ihr Feedback.

Mit herzlichen Grüßen aus Nürnberg



Andreas Freier
Vorstand GRR AG
und Geschäftsführer
GRR Real Estate
Management GmbH



Martin Führlein
Vorstand GRR AG
und Geschäftsführer
GRR Real Estate
Management GmbH



Oliver Groß
Geschäftsführer
GRR Real Estate
Management GmbH





Karsten Nemecek
Managing Director
Savills Immobilien
Beratungs-GmbH

Liebe Leserinnen und Leser,

der deutsche Immobilieninvestmentmarkt hat goldene Jahre hinter sich. Niedrige und stetig sinkende Zinsen, eine dynamisch wachsende Wirtschaft und steigende Bevölkerungs- und Beschäftigtenzahlen haben die Kapitalwerte nutzungsartenübergreifend mehr als eine Dekade lang nicht nur getragen, sondern in zuvor unbekannte Höhen getrieben. Diese Periode ist nun vorbei und ob sie sich wiederholt, wissen wir heute noch nicht.

Das Marktumfeld mag sich gewandelt haben, was Immobilien ihren fundamentalen Wert verleiht, bleibt dagegen gleich: eine möglichst langfristige Nutzungsperspektive. Und an einer solchen kann es für die meisten Nahversorgungsimmobilien kaum einen Zweifel geben. Im Gegenteil: Das mobile Arbeiten und die sich beschleunigende Suburbanisierung lassen neue Potenzialstandorte entstehen und eröffnen Expansionschancen für den Sektor. Der Flächenbedarf könnte auch deshalb steigen, weil den Nahversorgern in einer Stadt der kurzen Wege möglicherweise weitere Funktionen zufallen. Natürlich wird es auch im Nahversorgungssegment einzelne Standorte oder Objekte geben, die ihre langfristige Nutzungsperspektive verlieren werden, etwa durch die seit Beginn der Pandemie stark gewachsene Quick-Commerce-Konkurrenz in den großen Ballungsräumen. Im Großen und Ganzen aber ist der Sektor auf Expansionskurs, wie die Zahlen eindrucksvoll belegen.

In diesem Lichte betrachtet hat die Korrektur an den Kapitalmärkten ein Chancenfenster geöffnet. Die Preise sind gefallen, auch für Nahversorgungsimmobilien. Ihr Wert aber ist eher gestiegen. Oder frei nach Warren Buffet: „Es ist viel besser, sich in einen wunderbaren Sektor zu einem mittelmäßigen Preis einzukaufen als in einen mittelmäßigen Sektor zu einem wunderbaren Preis.“

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und hoffe, der vorliegende Report hilft Ihnen dabei, das Wunderbare an Nahversorgungsimmobilien zu sehen.

Ihr

Karsten Nemecek



INVESTMENT MARKT

Inflation, Zinsanstieg und Rezessionsängste: Ende des Supermarkt-Booms?

Die postpandemische Erholungsphase am deutschen Handelsimmobilienmarkt war kurz. Denn die angespannte Gemengelage aus geopolitischen Verwerfungen, Rekordinflation, nachlassender Wirtschaftsdynamik und allen voran der Zinsanstieg führen zu neuen Belastungsfaktoren für das Handelssegment. Doch auch wenn die Belastungsfaktoren andere sind als zu Beginn der Corona-Pandemie, scheint eines die beiden Krisen zu einen: Die Unsicherheit darüber, wie es mit dem Handelsimmobilienmarkt weitergeht.

Während der Pandemie hat dies zu einem noch nie da gewesenen Ansturm auf die Assetklasse Nahversorgung geführt. Attraktive Renditen, stabiler Cashflow und Systemrelevanz krönten Nahversorger zu den neuen Core-Objekten am Handelsimmobilienmarkt.

Dagegen standen solche Handelsobjekte, die nur unter besonderen Rahmenbedingungen von risikoaversen Investoren akzeptiert wurden. Doch wie verhält es sich in der aktuellen Marktphase? Können Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels angesichts der neuen Unwägbarkeiten ihren Core-Status aufrechterhalten?

Ein Bericht von Jörg Krechky
(Head of Retail Investment
Germany bei Savills) und
Karsten Nemecek
(Managing Director Corporate
Finance – Valuation bei Savills)

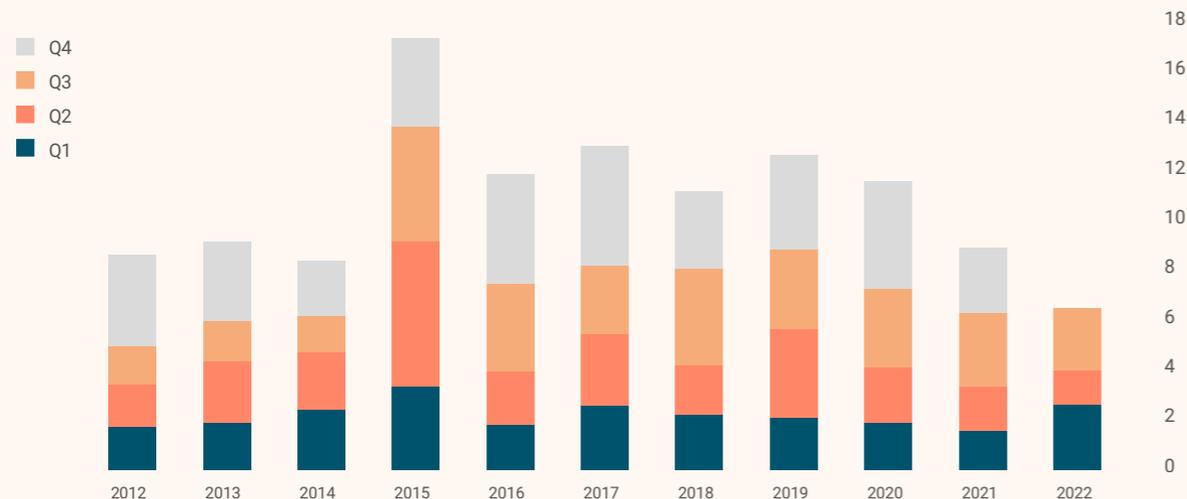


Sondereffekt hält Investmentvolumen auf hohem Niveau

Am deutschen Handelsinvest- mentmarkt wurden im 3. Quar- tal des Jahres Immobilien für rund 2,5 Mrd. Euro gehandelt. Dieses Ergebnis ist vor allem auf die Milliardenübernahme der Deutschen EuroShop durch den Finanzinvestor Oaktree und die Vermögensverwaltung CURA zurückzuführen. Ohne diesen Sondereffekt wäre

das Transaktionsvolumen im 3. Quartal drastisch abgefallen und hätte die Eine-Milliarde-Euro-Marke unterschritten. Das gab es zuletzt 2010. Ebenso wird das Handelsvolumen in den ersten neun Monaten des Jahres zu großen Teilen von der Übernahme getragen und hätte ohne diese 20 Prozent unter dem Vergleichszeitraum

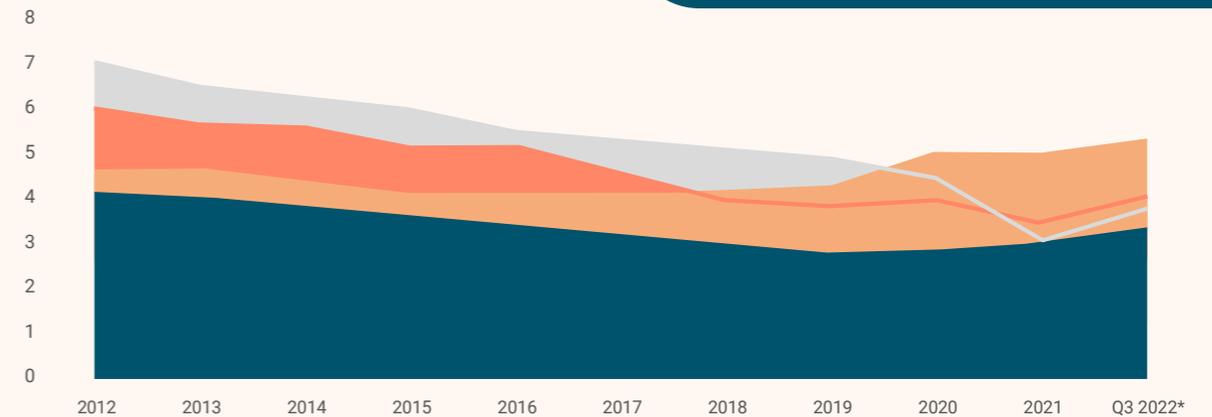
des Vorjahres gelegen. Doch aufgrund der Übernahme und eines starken Jahresauftakts belief sich das Transaktions- volumen am Handelsinvest- mentmarkt in den ersten neun Monaten des Jahres auf rund 6,6 Mrd. Euro – ein Anstieg von 3 Prozent gegenüber dem Ver- gleichszeitraum des Vorjahres. Gleichwohl ist die Transaktions- aktivität nach wie vor gehemmt. Insbesondere die gestiegenen Fremdkapitalkosten und die generell erschwerte Finanzier- barkeit im Handelssegment bringen die Kalkulation einiger



Handelstransaktionsvolumen Deutschland (in Mrd. Euro)

- Supermärkte
- Fachmarktzentren
- Shopping-Center
- Geschäftshäuser

Spitzenrenditen Handelsimmobilien (in %)



Investoren durcheinander. Allein das führt zu stärkerer Zurückhal- tung der Marktteilnehmer. Hinzu kommen noch die Belastungsfak- toren auf dem Nutzermarkt wie Lieferprobleme, gestiegene Perso- nal- und Energiekosten und die gedrückte Verbraucherstimmung.



Renditeanstieg in allen Handelssegmenten

Die veränderte Zinslandschaft hat eine Phase der Preisanpassung am deutschen Immobilien- markt ausgelöst, von dem auch der Handelsimmobilienmarkt betroffen ist. Während sich erste Renditeanstiege bereits zur Jahreshälfte beobachten ließen, setzte sich die Preisbildung im 3. Quartal fort. Doch trotz Schwankungen sind die Zinsen im 3. Quartal tendenziell weiter angestie- gen. Daher ist über alle Handelssegmente hinweg von einem Anstieg der Nettoanfangsrenditen auszugehen. Neben der hohen Volatilität liegen die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern nach wie vor recht weit auseinander, sodass wir Renditespannen ausweisen. Die Spitzenrendite für Supermärkte und Discounter stieg von zuvor 3,2 Prozent bis 3,5 Prozent auf nun 3,6 Prozent bis 4,0 Prozent und bei Fachmarktzentren von vormals 3,6 Prozent bis 3,9 Prozent auf 3,9 Prozent bis 4,3 Prozent. Ob die Risikoprämie im Handelssegment mittlerweile ausreichend hoch ist, um das Transaktionsgeschehen zu beleben, bleibt abzuwarten. Dass die Unwägbarkeiten im Handel und das angespannte Finanzierungsumfeld noch weitere Renditeanstiege mit sich bringen, ist jedoch nicht auszuschließen.

* Quelle: Savills / Hinweis : Die für Q3 2022 gezeigten Renditen reflektieren die Mitte der von uns beobachteten Spanne von +/- 20 Basispunkten (Spannen reflektieren unterschiedliche Kaufpreisvorstellungen von Verkäufern und Käufern)

Kommen Nahversorger besser durch die Krise?

Auffällig am bisherigen Jahresverlauf ist der Volumentrückgang der Supermärkte und Discounter. Mit knapp 1 Mrd. Euro Umsatzvolumen ist das ein Rückgang um 52 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (Q1 – Q3 2021). Allerdings war das Transaktionsvolumen der Supermärkte und Discounter 2021 von einigen großvolumigen Portfolio-Deals geprägt. Diese fehlen bislang und so liegt das Portfolio-Volumen von knapp 350 Mio. Euro (Q1 – Q3 2022) 88 Prozent unter dem von 2021. Dies liegt jedoch mehr in der generell gehemmten Transaktionsaktivität begründet als in einem rückläufigen Investoreninteresse. Denn wenngleich sich die Verkaufsprozesse vereinzelt aufgrund unterschiedlicher Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern in die Länge gezogen haben, kam es anders als in anderen Handelssegmenten zu keinen Verkaufsabbrüchen. Für die anhaltend hohe Nachfrage an Nahversorgungsobjekten spricht zudem der starke Nutzermarkt: So sind die Lebensmitteleinzelhändler

aus einer starken Position heraus in die veränderte Marktsituation getreten. Des Weiteren können etwaige Anpassungen der Mieten aufgrund der gängigen Index-Klauseln wegen der Preissetzungsmacht der Nahversorger einfacher auf die Kunden umgelegt werden. So besteht das Potenzial, den rasanten Inflationsanstieg zumindest teilweise abzumildern und Bestandshalter können in dem Segment kurz- bis mittelfristig mit Mietsteigerungspotenzialen rechnen. Dennoch haben sich Waren des täglichen Bedarfs zuletzt weniger

robust gegenüber den Preisanstiegen erwiesen als in der Vergangenheit und mussten in den letzten Monaten teilweise starke Umsatzeinbußen hinnehmen. Doch trotz Ausweichens auf günstigere Produkte und des Konsumverzichts besteht für Verbraucher bei Waren des täglichen Bedarfs nur begrenzt Einsparpotenzial, sodass weitere Umsatzrückgänge moderat ausfallen dürften. Insgesamt sind die fundamentalen Rahmenbedingungen – trotz zuletzt schwächerer Performance – als äußerst robust einzustufen.

Transaktionsvolumen Lebensmitteleinzelhandel (in Mrd. Euro)



Mixed-Use statt Mononutzung

Angesichts all der Verwerfungen und Unsicherheiten sind Handelsimmobilien für risikoscheue Investoren derzeit kein attraktives Investment und werden immer seltener als Core-Objekte eingestuft. Punktuell gibt es natürlich Ausnahmen. Der Handelsimmobilienmarkt ist und bleibt also längerfristig ein schrumpfender Markt, vor allem im Non-Food-Segment. Um die Attraktivität der Assetklasse perspektivisch aufrechtzuerhalten oder gar zu steigern, könnten ergänzende Nutzungen innerhalb der Immobilie weiter an Bedeutung gewinnen. Dabei ist das Thema Mischnutzung bereits seit Jahren auf dem Vormarsch und das aus gutem Grund.

So wird seit den 1980er Jahren mit der „Stadt der kurzen Wege“ das Leitbild einer kompakten Funktionsmischung angestrebt. Dieser Paradigmenwechsel wurde durch die Corona-Pandemie erneuert befeuert. Denn mit der (partiellen) Verlagerung der Arbeitswelt in die eigenen vier Wände weicht die städtische Funktionstrennung immer weiter auf und die räumliche Distanz zwischen Arbeiten, Wohnen, (Nah-)Versorgung und Freizeitgestaltung verringert sich. Daraus ergeben sich im Wesentlichen zwei Erkenntnisse: Wenn die Innenstadt ihren Status als Shopping- und Arbeitsstandort verliert, muss die Frequenz dort anders generiert werden. Dies könnte mitunter durch die Schaffung von mehr innerstädtischem Wohnraum aufgefangen werden. Wenn sich wiederum künftig mehr Personen in ihren Wohngebieten und Vororten aufhalten, benötigt es für eine hohe Quartiersqualität an diesen Standorten neue und ergänzende Formen der Nahversorgung, Dienstleistung und Freizeitgestaltung. Die Kopplungseffekte von gemischt genutzten Immobilien bieten allerdings nicht nur den Nutzern Vorteile. So lassen sich

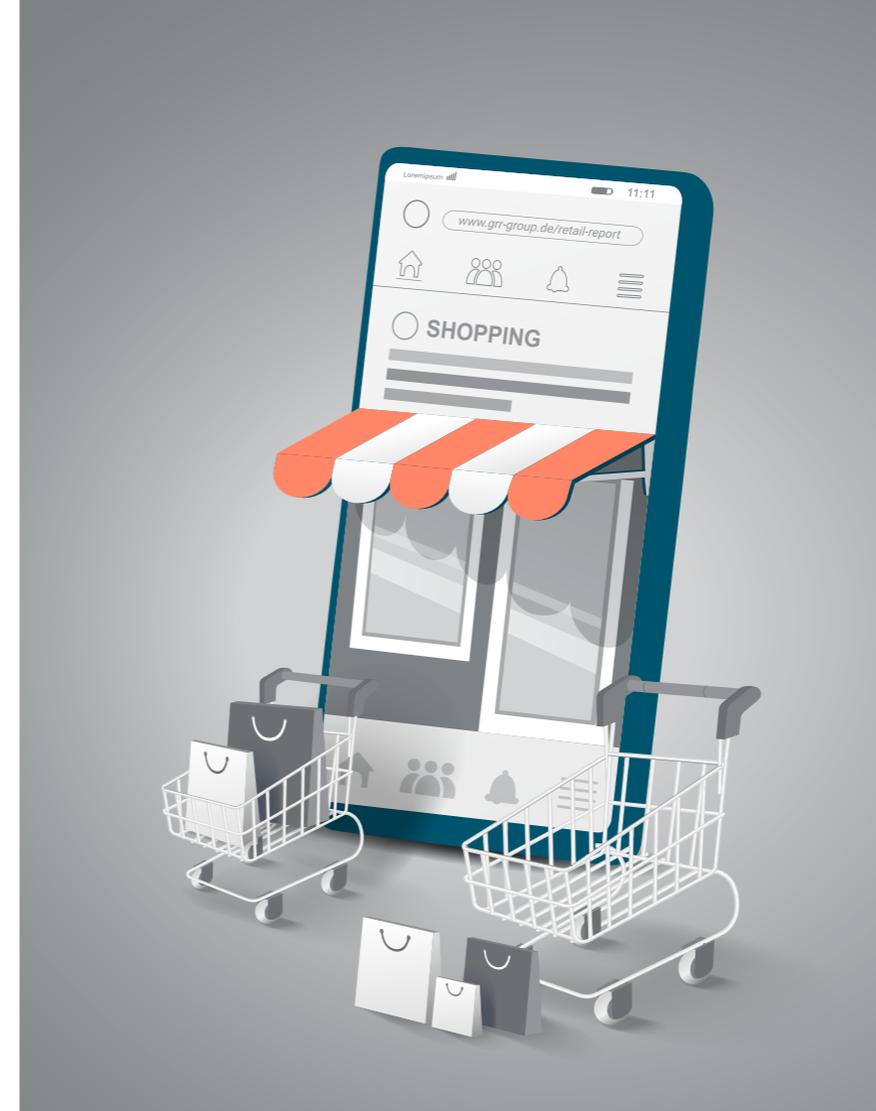
beispielsweise durch den Anstieg der Mieten in den letzten Jahren mit einer Wohnnutzung in den oberen Etagen teilweise höhere Mieten erzielen als mit Büro- oder Handelsflächen – natürlich abhängig von der Lage. Daneben begrenzt der diversifizierte Cashflow, der sich aus dem Mietermix ergibt, das Mietausfall-Risiko. Mischnutzungsobjekte stellen folglich auch eine attraktive Investitionsmöglichkeit für (risikoaverse) Investoren dar. Der Bedeutungszuwachs wird auch mit Blick auf das Transaktionsvolumen deutlich: Im Durchschnitt der letzten 5 Jahre wurden 6,8 Mrd. Euro in gemischt genutzte Objekte investiert, wobei 2019 mit einem Umsatz von 8,4 Mrd. Euro den bisherigen Rekord darstellt. Im bisherigen Jahresverlauf wurden knapp 4,9 Mrd. Euro in Mischnutzungsobjekte investiert.

E-Food-Markt wächst weiter – doch die Konsolidierung setzt ein

Die Corona-Pandemie hat den Lebensmittel-Online-Lieferdiensten einen wahren Aufwind beschert und zu sensationellen Wachstumsraten geführt – allein 2020 konnte der Markt ein Plus von 60 Prozent verzeichnen. Dabei ist aus dem Trend mittlerweile Gewohnheit geworden: So ergab eine kürzlich erschienene GfK-Umfrage, dass 80 Prozent der Erst-Besteller aus der Pandemie inzwischen regelmäßig ihre Lebensmittel online bestellen. Folglich haben die Lebensmittel-Lieferdienste ihre Stellung am Markt weiter verfestigt und der Marktanteil von 2,7 Prozent aus 2021 könnte mit Ablauf dieses Jahres weiter steigen. Allerdings zieht das aktuell

schwierige Marktumfeld auch an den Lebensmittel-Lieferdiensten nicht spurlos vorbei. Ähnlich wie im stationären Handel hemmen die Folgen der konjunkturellen Abkühlung, die Inflation sowie hohe Logistik- und Personalkosten das Online-Geschäft. In der Folge ist die vorherige Schnellexpansion einiger Anbieter wie bei Gorillas oder Flink zum Erliegen gekommen. Vorbei ist zudem die Ära der millionenschweren Kapitalspritzen. Stattdessen liegt der Fokus der Investoren auf Profitabilität – deren Erreichbarkeit von Kritikern des Geschäftsmodells seither angezweifelt wird. Nun ist das Marktumfeld deutlich schwieriger, der Pandemiebonus ver-

pufft, der Profitabilitätsbeweis steht aus und die Konsolidierungswelle hat erst begonnen. Dennoch: Der Umsatz der Lebensmittel-Lieferdienste wird stark konzentriert erzielt. Die regionalen Marktanteile an etablierten Standorten – vorrangig in Großstädten – sind demnach bereits wesentlich höher einzustufen. Und mit zunehmender Verfestigung der Verbrauchergewohnheiten kann von einer weiteren Verfestigung der Marktanteile an diesen Standorten ausgegangen werden. Ungeachtet dessen, welche Anbieter die Selektion überleben werden. Bei den geringen Margen im stationären Lebensmittel Einzelhandel könnte das die



Standortsicherung in Zukunft durchaus beeinträchtigen. Bei der Bewertung der Standorte könnten künftig sortimentspezifische Online-Abflüsse der Kaufkraft ein entscheidendes Indiz sein, um das Marktpotenzial innerstädtischer Nahversorgungsstandorte verlässlich einzuschätzen. Denn für die Ballungsräume als stationären Standort sprechen unter anderem die Vorteile, die sich, wie oben beschrieben, aus der Funktionsbündelung von Nahversorgung und weiteren Dienstleistungen ergeben. Diesen Mehrwert haben die Händler mittlerweile auch erkannt und treten innerstädtisch immer häufiger als Projektentwickler eigener Nahversorgungs- und Wohnstandorte auf. Dagegen stehen solche Nahversorgungsstandorte in Kleinstädten oder ländlichen geprägten Regionen abseits der Ballungsgebiete, die aufgrund ihrer geringen Bevölkerungsdichte auch perspektivisch stark gegen die Online-Konkurrenz aufgestellt sind.

Langfristige Nutzungsperspektive der Nahversorger besteht weiterhin

Erstmals seit Pandemiebeginn hat das Nahversorgungssegment in den vergangenen Monaten einen Dämpfer erhalten. Das betrifft sowohl den Investment- als auch den Nutzermarkt. Dabei dürften einzelne Standorte respektive Händler von den gestiegenen Kosten, den rückläufigen Umsätzen und der gewachsenen Online-Konkurrenz stärker betroffen sein als andere. So könnte die Investmentstrategie „Hauptsache Nahversorgung“ perspektivisch zu kurz greifen, denn die Definition des Core-Segments wird auch bei lebensmittelgeankerten Objekten enger. Doch lohnt sich aus Investorensicht weiterhin ein differenzierter Blick auf die Assetklasse: Obwohl das Core-Segment enger definiert wird, können Nahversorger im Gegensatz zu anderen Handelsegmenten nach wie vor als solche klassifiziert werden. Dafür spricht die langfristige Nutzungsperspektive, der im Kern stabile Nutzermarkt mit seinen indexierten Mietverträgen und die Expansions-Chancen, die sich aus der Arbeitsstättenverlagerung ergeben. So bietet das anhaltend angespannte Marktumfeld Nahversorgern derzeit vielmehr die Chance, ihre Resilienz erneut unter Beweis zu stellen. Ein Ende des Supermarkt-Booms in Sicht? Wohl kaum.

STRUKTUR

DES LEBENSMITTELEINZELHANDELS

“ Die großen Supermärkte sind es auch, deren Anzahl als einziger Betriebstyp nennenswert gestiegen ist. “

Ein Bericht von
Lena Knopf
(Projektleiterin
Forschungsbereich
Handelsimmobilien
und Expansion am
EHI Retail Institute)

Struktur des Lebensmitteleinzelhandels

Der Einzelhandel hat im Jahr 2021 insgesamt einen Umsatz von 587,8 Mrd. Euro erzielt, ein Plus von ca. 10 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr (HDE 2022). Während Non-Food-Branchen wie z. B. der Modeeinzelhandel, Waren- und Kaufhäuser, zu Beginn des Jahres 2021 noch von Teil-Schließungen im Kontext der Corona-Pandemie betroffen waren, konnten diese zu Beginn des Jahres 2022 auf-

bauend auf den schwachen Vorjahreszahlen wieder deutlich an Boden gutmachen, blieben aber noch unter dem Vorkrisenniveau. Der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland blickt mit 2021 auf ein weiteres umsatzstarkes Jahr zurück und zählt damit seit Beginn der Corona-Pandemie als systemrelevante Branche zu den wenigen Gewinnern der Krise. Zwar war das Wachstum

weniger stark als im Vorjahr, als große Teile der Gastronomie monatelang geschlossen oder zumindest stark eingeschränkt waren und der Lebensmitteleinzelhandel diese Versorgungslücke geschlossen hatte. Dennoch gelang auf Grundlage dieser hohen Vorjahreszahlen ein Umsatzplus von 1,2 Prozent bzw. 2,2 Mrd. Euro auf insgesamt 182 Mrd. Euro. Insbesondere konnten die

Nettoumsatz im Einzelhandel in Deutschland (in Mrd. Euro)



Reale Umsatzentwicklung im deutschen Einzelhandel nach ausgewählten Branchen

(Veränderung zur Vorjahresperiode in Prozent)

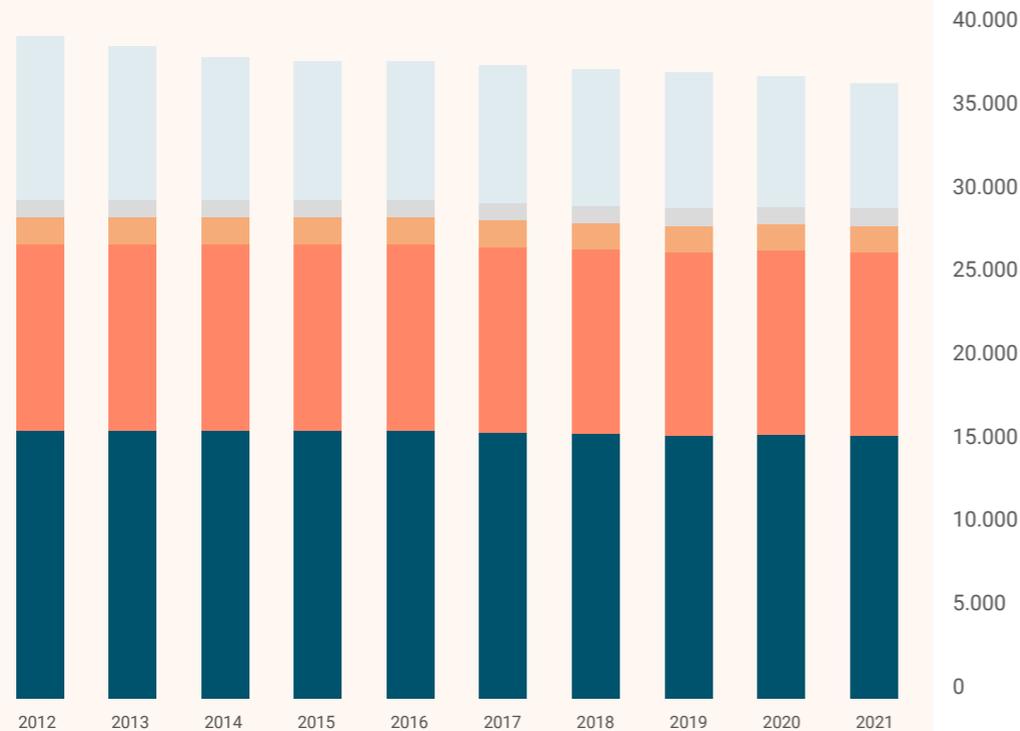


Quelle: Statistisches Bundesamt 2022.

großen Supermärkte (zwischen 2.500 und 5.000 Quadratmetern Verkaufsfläche) ihren Umsatz steigern. Diese erwirtschafteten im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von 20,3 Mrd. Euro. Das entsprach einem Plus von 6,8 Prozent zum Vorjahr. Während die Supermärkte und Discounter leichte Umsatzzuwächse um 1,6 Prozent bzw. 1 Prozent verbuchen konnten, sank der Umsatz der SB-Warenhäuser um - 4,1 Prozent auf 18,6 Mrd. Euro.

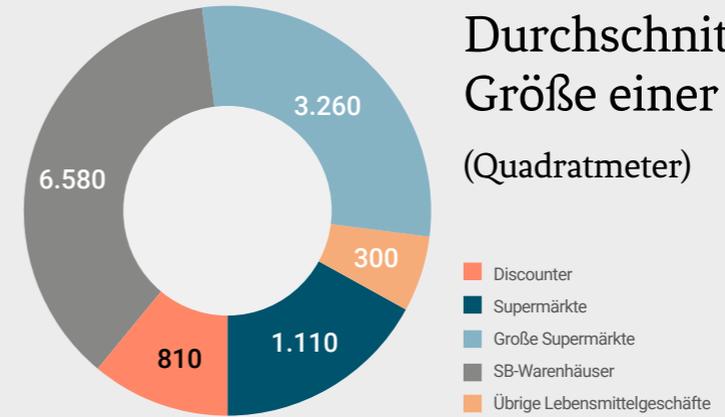
Anzahl der Verkaufsstellen im LEH in Deutschland nach Betriebsformen

Übrige Lebensmittelgeschäfte
 SB-Warenhäuser
 Große Supermärkte
 Supermärkte
 Discounter
 Quelle: EHI Retail Institute 2022.



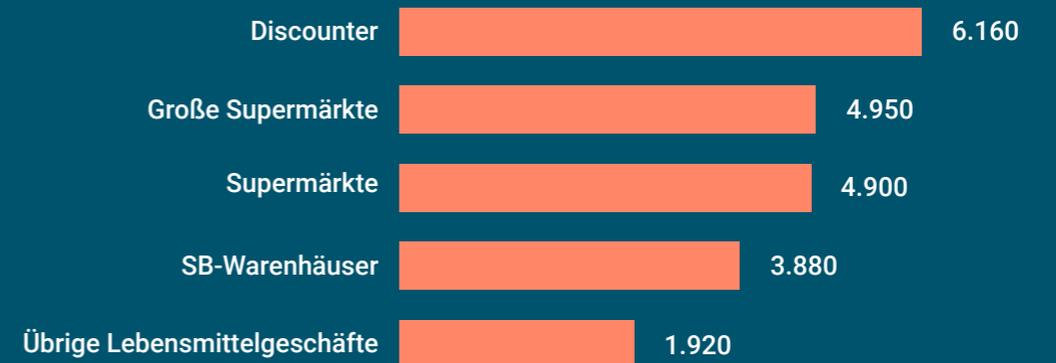
Die Anzahl der Verkaufsstellen im Lebensmitteleinzelhandel ist seit Jahren rückläufig – insbesondere bei den kleinen Lebensmittelgeschäften und Supermärkten gibt es Marktberichtigungen.

Durchschnittliche Größe einer Filiale (Quadratmeter)



Nettoumsatz je Quadratmeter Verkaufsfläche im Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland nach Betriebstypen (in Euro)

Discounter weisen mit 6.160 Euro/qm die höchste Flächenproduktivität unter den Betriebstypen auf.
Quelle: EHI Retail Institute 2022.



02 Allgemeine Marktentwicklung | Einzelhandel

Die großen Supermärkte sind es auch, deren Anzahl als einziger Betriebstyp nennenswert gestiegen ist – damit gibt es 47 Märkte mehr als im Vorjahr und nun insgesamt 1.256. In allen anderen Kategorien kommt es zur Stagnation oder sogar zu Marktberichtigungen. Die Anzahl der Supermärkte ist auf 10.850 Märkte geschrumpft, das ist ein Rückgang von 1,5 Prozent. Noch stärker ist der Rückgang bei SB-Warenhäusern (- 7,5 Prozent auf 730 Märkte) insbesondere infolge der Schließungen und vorübergehenden Sanierungen alter real Standorte sowie bei kleinen Lebensmittelgeschäften unter 400 Quadratmeter (- 2,4 Prozent auf 8.250 Märkte). Ähnlich verhält es sich bei der Verkaufsfläche, die bei den SB-Wa-

renhäusern analog zu den Marktschließungen deutlich zurückgeht auf 4,8 Mio. Quadratmeter (Vorjahr: 5,4 Mio. Quadratmeter). Auch hier sind es Supermärkte und große Supermärkte, die ihre Gesamtverkaufsflächen ausweiten, wobei die Fläche der Discounter und kleinen Lebensmittelgeschäfte weitgehend stabil bleibt.

Die Discounter weisen deutlich die höchste Flächenproduktivität unter den Betriebstypen auf und setzten 2021 pro Quadratmeter Verkaufsfläche 6.160 Euro um. Supermärkte und große Supermärkte folgten mit 4.900 Euro/Quadratmeter bzw. 4.950 Euro/Quadratmeter – am geringsten war die Flächenproduktivität bei den kleinen Lebensmittelgeschäften mit 1.920 Euro/Quadratmeter.

Seit Jahren ist der Online-Handel mit Lebensmitteln ein sehr dynamischer Wachstumsmarkt. Im Jahr 2021 wurden online mehr als 3,9 Mrd. Euro für Lebensmittel ausgegeben (bevH 2022). Zwar sind das nur 2 Prozent Marktanteil des Online-Handels am Gesamtumsatz mit Lebensmitteln, doch insbesondere die Corona-Pandemie hatte dem Online-Handel mit Lebensmitteln einen starken Schub gegeben. 2019, also vor Beginn der Corona-Pandemie betrug der Jahresumsatz mit Lebensmitteln online lediglich 1,6 Mrd. Euro. Sowohl der Umsatz als auch der Umsatzanteil haben sich also seitdem mehr als verdoppelt.

Online-Anteil am Umsatz mit Lebensmitteln (in Prozent)

Der Online-Umsatz mit Lebensmitteln war 2021 mit 3,9 Mrd. Euro in etwa 2,5-fach so hoch wie vor der Corona-Pandemie mit 1,6 Mrd. Euro.



Quellen: EHI Retail Institute, bevH.



Krisen

MMO
DU
S

GfK-Konsumklimaindex für Deutschland

Die Stimmung der Verbraucher ist trüb: Das Konsumklima ist infolge des Krieges in der Ukraine, der Inflation und der Preissteigerungen enorm eingebrochen.

Quelle: GfK 2022.

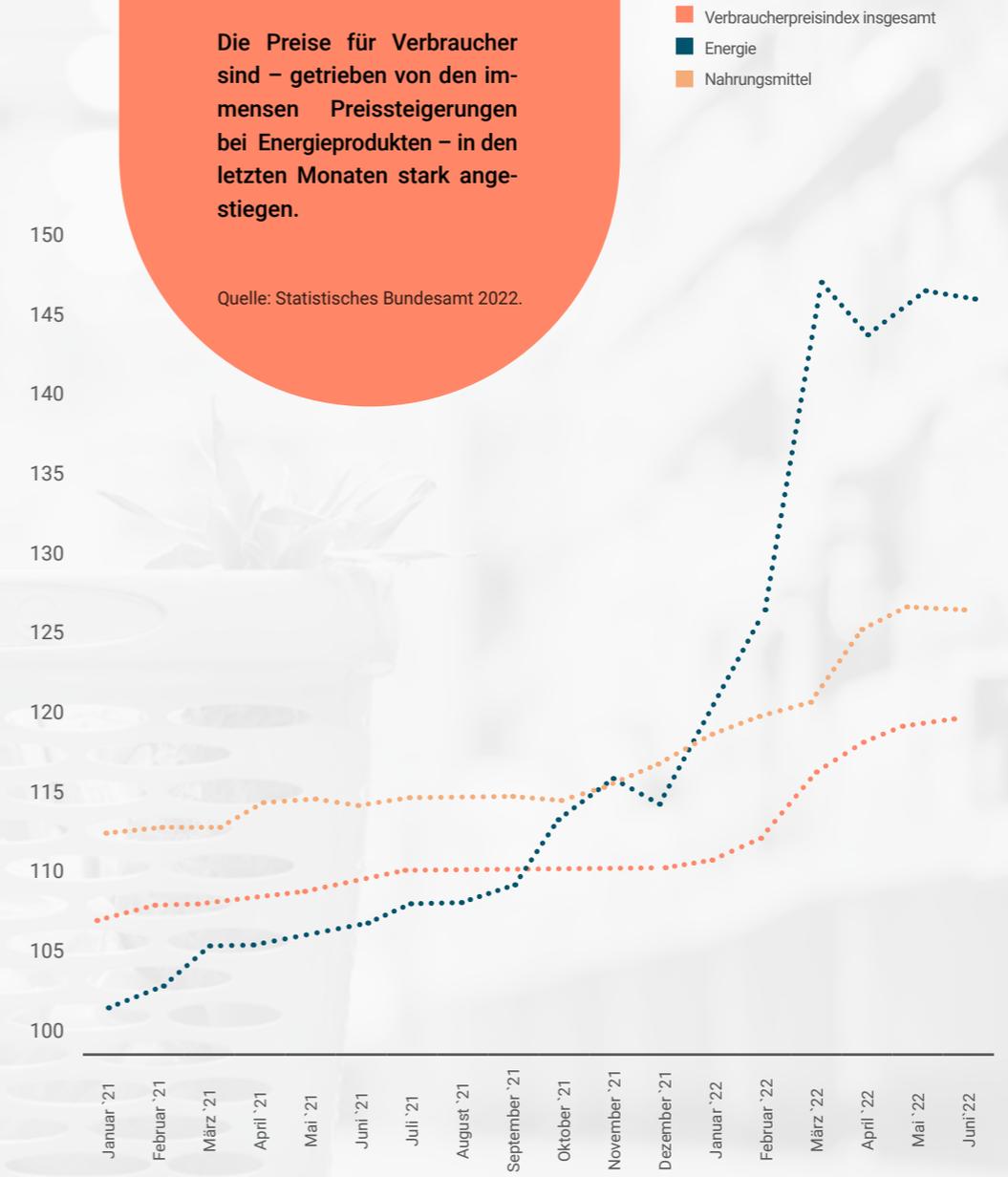


Verbraucherpreisindizes für Deutschland

(2015 = 100)

Die Preise für Verbraucher sind – getrieben von den immensen Preissteigerungen bei Energieprodukten – in den letzten Monaten stark angestiegen.

Quelle: Statistisches Bundesamt 2022.



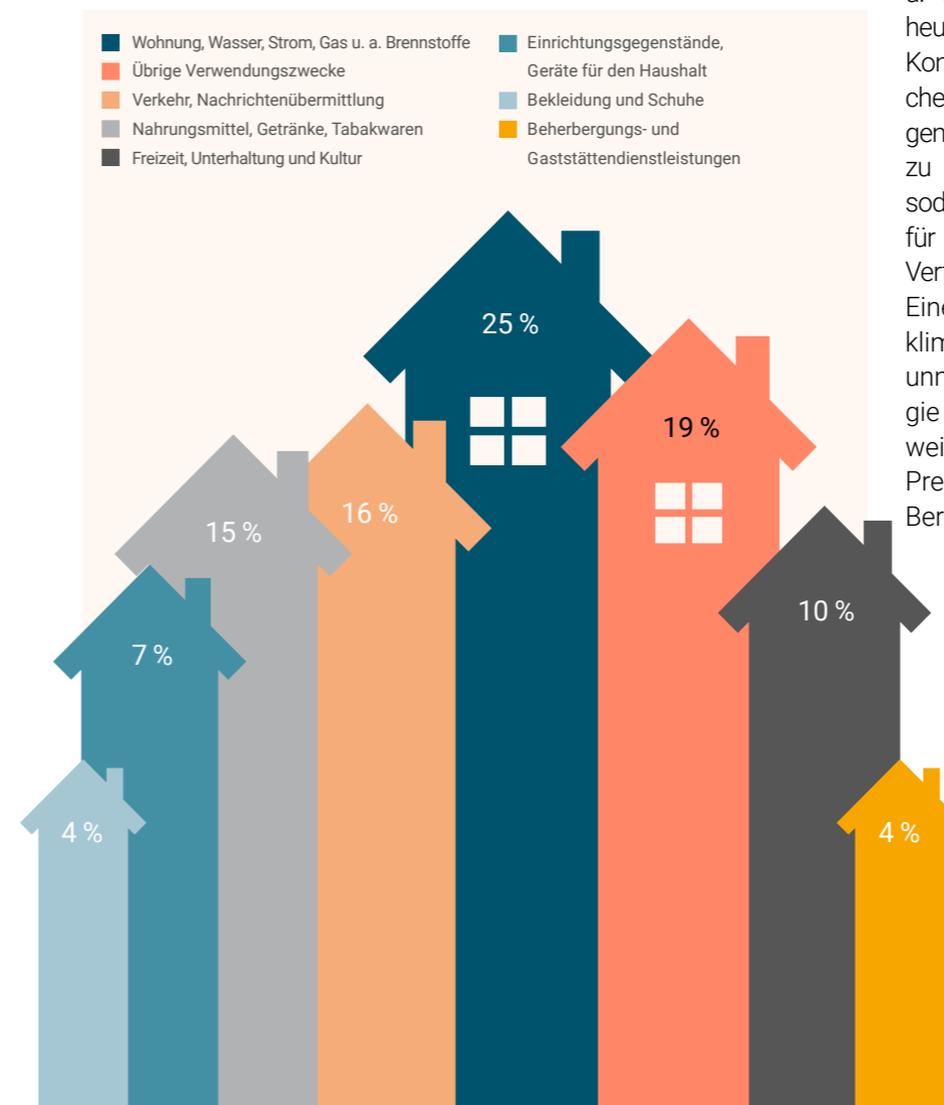


Krisenmodus – wie reagieren Konsumenten?

Die letzten zweieinhalb Jahre seit Beginn der Corona-Pandemie wurden bestimmt von verschiedenen Krisen, die den Einzelhandel und den Konsum zum Teil sehr stark verändert haben. Waren es 2020 und 2021 jeweils Corona-Wellen, die mit verschiedenen Einschränkungen für den Handel und Mobilitätsbeschränkungen für die Bevölkerung einhergingen, kamen spätestens seit Februar/März 2022 die Themen Krieg in der Ukraine, Inflation und Preissteigerungen hinzu. Das GfK-Konsumklima sank seit Mai auf neue historische Tiefstände, zuletzt wurde für Dezember 2022 ein Wert von -40,2 prognostiziert. Die Stimmung der Konsumenten ist damit so trüb wie nie seit Beginn der Erhebung für Gesamtdeutschland im Jahr 1991, was vor allem auf den Anstieg der Lebenshaltungskosten zurückzuführen ist. Die Verbraucherpreise sind in den vergangenen Monaten stark angestiegen, insbesondere infolge von Preiserhöhungen bei Energie. Seit im Februar der Krieg in der Ukraine begann, hat sich der Preisanstieg bei Energieprodukten deutlich verstärkt. Während diese im Oktober 2022

um etwa 43 Prozent teurer waren als ein Jahr zuvor, sind aber auch Lebensmittel von Preissteigerungen betroffen – diese erhöhten sich im Oktober um 20,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Die Konsumenten reagieren mit Konsumzurückhaltung und Ausweichen auf günstigere Produkte. Die Konsumausgaben der privaten Haushalte waren im Jahr 2021 nach einem coronabedingten Rückgang wieder gestiegen. Dabei legten alle Bereiche im Vergleich zu 2020 zu. Für manche Verwendungszwecke gaben die Konsumenten 2021 weiterhin weniger aus als zu

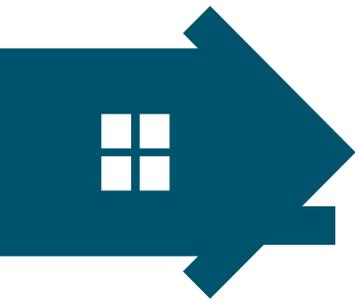
Konsumausgaben der privaten Haushalte nach Verwendungszwecken im Jahr 2021 (in %)



Vor-Corona-Zeiten (Verkehr/ Nachrichtenübermittlung, Freizeit/Unterhaltung/Kultur, Beherbergungs-/Gaststättendienstleistungen, Bekleidung/Schuhe), insbesondere da es in diesen Bereichen 2021 teilweise weiterhin coronabedingte Zugangsbeschränkungen gab. Im Zuge der zuletzt stark anziehenden Energiepreise werden die Ausgaben in dem Bereich „Wohnung, Wasser, Strom, Gas u. a. Brennstoffe“, die schon heute ein Viertel der privaten Konsumausgaben ausmachen, zukünftig deutlich steigen und bei vielen Haushalten zu Umschichtungen führen, sodass weniger Einkommen für die anderen Bereiche zur Verfügung steht. Eine Erholung des Konsumklimas ist derzeit noch nicht unmittelbar in Sicht, da Energie in den nächsten Monaten weiter sehr teuer sein wird und Preissteigerungen in anderen Bereichen nach sich zieht.

RETAIL
MIXED
USE





Mixed-Use-Immobilien als Investitionsgegenstand

Der Versuch einer Definition

Eine kurze und bündige Definition der Mixed-Use-Immobilie ist bei einer detaillierten Betrachtung der Literatur nicht einfach. Mixed-Use-Immobilien im Rahmen ihrer begrifflichen Einordnung können primär unter urbane Quartiere subsumiert werden. Eine Untergliederung in Teilsegmente wie vertikale Mixed-Use-Immobilien (Nutzungen in Form von Hochhäusern), horizontale Mixed-Use-Immobilien – zum Beispiel ein Geschäftshaus mit einzelnen Wohneinheiten – oder auch autarke Quartiere, welche Wohn- und Büroraum sowie weitere Immobilien-Assetklassen miteinander kombinieren, ist möglich. Urbane Quartiere dienen dem Wohnen sowie der Unterbringung von Gewerbebetrieben, sozialen, kulturellen und anderen Einrichtungen, die die Wohnnutzung nicht wesentlich stören. Eine Gleichgewichtung der Nutzungsmischung muss nicht erfolgen.

Vor- und Nachteile von Mixed-Use-Immobilien

Mixed-Use-Immobilien gelten als Ausdruck der Urbanisierung und damit als Zukunftsmodell. Das Arbeits-, Konsum- und Mobilitätsverhalten unterliegt einem strukturellen Wandel. Die einseitige Nutzung begehrter Assets als reine Büro-, Einzelhandels-, Logistik-, Hotel- oder Wohnimmobilien erscheint zunehmend aus der Zeit gefallen, da die Nutzer kurze Wege zwischen dem Wohnort, der Arbeitsstätte, Einkaufsmöglichkeiten und Freizeitaktivitäten wünschen. Ferner sind Baulandreser-

ven in großen Metropolen und Städten knapp oder schon gar nicht mehr vorhanden. Somit ist der Bedarf nach Verdichtung und der daraus resultierenden Nachfrage nach neuen innovativen Immobilienkonzepten, die einzelne Immobilien-Assetklassen miteinander verbinden, groß. Mischnutzungen werden die Metropolen der Zukunft prägen. Mixed-Use-Immobilien sorgen für urbanes Flair, ermöglichen eine nachhaltige Lebensweise und schaffen so einen deutlichen Mehrwert für ihre Nutzer. Sie bieten große Potenziale im Rahmen des Strukturwandels des Einzelhandels.

Der Online-Handel (engl. Electronic Commerce oder E-Commerce) ist ein direktes Produkt der Digitalisierung. Dieser hat den klassischen stationären Einzelhandel in den letzten Jahren immer mehr unter Druck gesetzt und verändert die Einzelhandelslandschaft. Jedoch hat die Digitalisierung nicht nur den Online-Handel hervorgebracht, sondern auch Kundenbedürfnisse und das Kundenverhalten verändert. Der Umbruch des Einzelhandels mit einer Verlagerung eines beträchtlichen Teils des Umsatzes in das Online-Geschäft stellt die Zukunft des stationären Einzelhandels infrage. Es ist davon auszugehen, dass sich die Innenstädte in den nächsten Jahren

dramatisch verändern. Mixed-Use-Immobilien wird in diesem Kontext ein entscheidendes Element zuteil. Städte werden sich verdichten, gleichzeitig werden Nutzungsarten verschmelzen und durch kurze Wege miteinander verbunden sein. Das wird eine neue Nachfrage nach urbaneren Immobilien und Raumkonzepten anfangen. Vor diesem Hintergrund erfreuen sich Mixed-Use-Immobilien einem hohen Interesse von Investoren.

Als weitere konkrete Vorteile für Investitionen in Mixed-Use-Immobilien sind im Besonderen eine erhöhte Wirtschaftlichkeit, Synergieeffekte und damit erhöhte Flächeneffizienzen zu nennen. Doch auch der Zielerreichungsgrad für eine effektive Begegnung des Flächenmangels in Innenstädten und für die Konversion von Problemobjekten kann durch Mixed-Use-Investitionen erhöht werden. Ein weiterer zentraler Vorteil ist eben die Risikostreuung.* Erhöhte Anstrengungen für Nutzungszuweisung und Logistik, die Aufteilung der Betriebskosten für die Allgemeinflächen, ein allgemein erhöhter Koordinierungsaufwand und eine geringere Drittverwendungsfähigkeit werden hingegen als Nachteile aufgelistet. Wie stark sich ein entsprechender Nachteil bei einer Investition in eine konkrete Mixed-Use-Immobilie auswirken wird, hängt von der

Zusammensetzung der jeweiligen Immobilien-Assetklassen ab. Bevor die Vorteilhaftigkeit der Investition in Mixed-Use-Immobilien analysiert wird, bedarf es einer knappen theoretischen Auseinandersetzung mit den Grundzügen der wesentlichen Postulate zu Rendite- und Risikoaspekten.*

* siehe Beitrag Investieren in Mixed-Use-Immobilien, Seite 99-106.



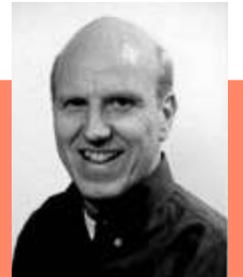
Ein Bericht von Maximilian Radert
(Head of Product Development & Research, KINGSTONE Real Estate)





Nutzungsmischung als Chance: Mixed-Use-Objekte des urbanen Einzelhandels

Ein Bericht von Diplom-Geograph Friedrich Schulte-Derne
(Lehrbeauftragter am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie,
Verkehr und Logistik, Universität Duisburg-Essen)



„Lage, Lage, Lage!!!“ war und ist immer noch ein Zauberwort für den prosperierenden Einzelhandel in Städten, wenn es um Standorte des stationären Einzelhandels in realen Geschäftsräumen, den sogenannten Bricks-and-Mortar-Unternehmen¹, geht. Der Lagefaktor ist aber nicht allein ausschlaggebend für einen erfolgreichen Standort, sondern es kommt zudem u. a. auch auf die Mischung der Waren- und Dienstleistungsangebote an, die für die Kunden Synergie- und Mitnahmeeffekte bedeuten. So setzen Mixed-Use-Objekte auf eine gesunde und befruchtende Mischung zum gegenseitigen Gewinn. Wohnungen, Handwerk und Gewerbe, Kunst, Kultur, Gastronomie, Dienstleistungen und Handel bilden ein verdichtetes, baulich attraktives Gefüge, das zu einer vielseitigen Standortgemeinschaft mit hohen Verbleibs-

qualitäten führt. Der Einzelhandel in Städten unterliegt in seiner Entwicklung vielfachen Wandlungen. Als prägender Meilenstein des Einzelhandels in urbanen Räumen, die eine erste gewisse Nutzungsmischung vorsahen, gelten die in der Gründerzeit entstandenen überdachten gläsernen Passagen, z. T. ergänzt von typischen Warenhauskomplexen als Kundenmagneten. Die Charta von Athen forderte aufgrund der im Industriezeitalter entstandenen ungünstigen Lebensverhältnisse für den Städtebau eine strikte räumliche Trennung der Funktionen Wohnen, Arbeiten, Einkaufen, Verkehr und Erholen. Mit der zunehmenden Differenzierung und Spezialisierung des Warenangebots siedelten sich im Zuge der Suburbanisierung ab den 1970er Jahren verstärkt Fach- und Spezialmärkte des großflächigen Einzelhandels auf

der grünen Wiese an. An verkehrsgünstigen Standorten in der Peripherie der Zentren verfügen diese über ein umfangreiches Parkplatzangebot. Ebenso entstanden ausgedehnte Wohngebiete im Umfeld großer Städte. Diese Stadtteile oder Vororte wurden entsprechend ihrer abgestuften zentralörtlichen Bedeutung mit Einzelhandelsimmobilien im Nahversorgungsbereich ausgestattet. Der postmoderne Stadtumbau verfolgt Prinzipien einer kompakten, nachhaltigen Stadt und setzt entsprechend den Erfordernissen einer Stadt der kurzen Wege auf eine moderate Mischung der Funktionen. Das Bemühen um die Revitalisierung der Innenstädte, der Stadtquartiere sowie der Nahversorgungszentren ist ungebrochen. Großflächige Komplexe von Warenhausimmobilien werden zunehmend durch Rückbau und

¹ Im Gegensatz zum reinen Online-Handel.

Umgestaltung an attraktiven Standorten kleinteilig umgenutzt. Shopping-Center in Innenstadtlagen sind zu festen Bestandteilen des Einzelhandels und der Gastronomie geworden und stellen eine überdachte, ganzjährig attraktive Erweiterung der Fußgängerzonen dar. Durch eine freiflächensparende Nachverdichtung im Bestand sucht man einem weiteren Niedergang der Nahversorgungsfunktionen in den Vororten entgegenzuwirken, z. B. durch Nutzungsmischungen wie Wohnungen oder Dienstleistungen im Obergeschoss von Einzelhandelseinrichtungen. In den vertikal orientierten Mixed-Use-Immobilien profitiert der Einzelhandel nicht zuletzt von der lagebedingt abnehmenden Bodenrente vom Zentrum in Richtung der Peripherie. Für die tägliche Bedarfsdeckung systemrelevant und konjunkturell und vom konsumorientierten Zeitgeist relativ unabhängig, kommt der Lebensmittelbranche dabei eine zentrale und stabile Bedeutung zu, was die langfristige Nutzung von Immobilien angeht.

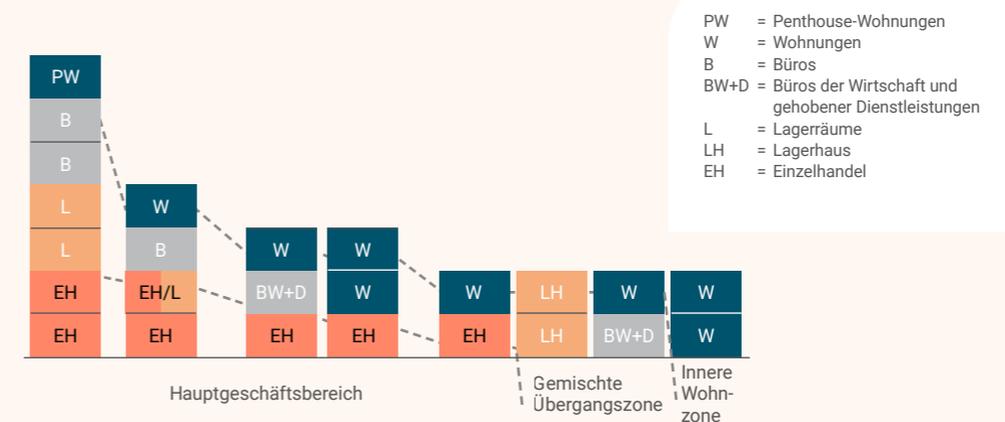
Schlüssel zum Erfolg für die Realisierung von Mixed-Use-Immobilien sind abgestimmte Stadtentwicklungs-, Quartiersentwicklungs- und Einzelhandelskonzepte, die auf der Basis des entsprechenden Baurechts derartige Nutzungsformen an den verschiedenen Standorten erlauben und vorsehen. Klima- und ressourcenpositive Baumaßnahmen können zudem zu einer kreativen Kreislaufwirtschaft im Sinne des Cradle-to-Cradle-Ansatzes zur Schaffung zukunftsfähiger urbaner Räume beitragen.

Die Unterstützung von Bürgern und Gewerbetreibenden in Werbe-, Interessens-, Immobilien- und Standortgemeinschaften sowie vereinzelt auch in Business Improvement Districts (BID) ist bei diesen Vorhaben unerlässlich. Letztere nahmen in Nordamerika ihren Anfang und bieten nach gesetzlichen Vorgaben der Bundesländer, unter Verpflichtung der Grundeigentümer wie auch der anderen Handlungs- und Aktionsinitiativen, einen Rahmen für eine umfassende Quartiersentwicklung.

Eine vielseitige Handels- und Gewerbestruktur trägt seit den konsumstarken Jahren der Gründerzeit sowie insbesondere in Zeiten des Wirtschaftswunders bis heute in erheblichem Maße zur Attraktivität und Lebendigkeit von Innenstädten bei. Neben den bisherigen Herausforderungen durch verstärkten Online-Handel, zunehmende Filialisierung, Niedergang der Warenhäuser und Einbußen durch Einschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie, zeichnen sich zudem erhöhte Belastungen aufgrund steigender Energiekosten ab.



Modell der vertikalen und horizontalen Nutzungsdifferenzierung in städtischen Zonen



Quelle: Carter nach Heineberg unter Mitarbeit von Kraas und Krajewski (2017): Stadtgeographie. Paderborn, S. 121.

In dem Bemühen, die Attraktivität der Innenstädte zu erhalten oder wiederzubeleben, kommt den Erdgeschossnutzungen eine besondere Rolle zu. Diese dienen als Entree und Kommunikationsfläche zwischen Einzelhandelsnutzung und öffentlichem Straßenraum zur Erschließung der Mixed-Use-Gebäude und deren Obergeschosse. Eine attraktiv gestaltete Fläche lädt zu erlebnisreichen Einkauf ein und verfügt im Falle kleinerer Objekte über ein räumlich begrenztes, branchenbezogenes ergänzendes Warenangebot mit Aufenthaltsqualität in sogenannten Vorkassenmalls. In Fußgängerzonen mit hoher Kundenfrequenz auf kurzer Strecke kann so die gewerblich genutzte Fläche, abgesichert durch entsprechendes Planungs- und Baurecht, zusätzlich rückwärtig erschlossen werden. Hochwertige bauliche Gestaltung und die Berücksichtigung von Materialkreisläufen, Energieeffizienz und Klimaneutralität erhöhen zudem die Attraktivität. Entsprechend des New-Local-Trends runden anzusiedelnde Betriebe des traditionellen Handwerks das Angebot für die Kunden erlebnisreich ab. Dort, wo möglich, führt die Umwandlung von Verkehrs- zu Shared-Space-Flächen zu deutlichen Verbesserungen im Wohnumfeld. Durch eine vorausschauende Planung können durch Neubau und gezielte Nutzung neue Fußgängerwege und Platzsituationen entstehen, die die Attraktivität und Aufenthaltssituation deutlich verbessern und so den Einzelhandel erheblich steigern. Hier gilt es, das gesamte Potenzial und die Möglichkeiten des kommunalen Planungs- und Baurechts zukünftig auszuschöpfen.



Nutzungsmischung im Stadtquartier: durch Vielfalt zu mehr Resilienz

Ein Bericht von Marion Klemme (Referatsleiterin beim Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) Referat RS 2 Stadtentwicklung)



Klimawandel, Energiekrise, Pandemie – die aktuellen Krisen zeigen uns immer deutlicher, wie dringend es ist, unsere Städte nachhaltig und robust für die Zukunft weiterzuentwickeln. Mixed-Use-Immobilien bündeln verschiedene Funktionen und Nutzungen unter einem Dach: Dort wird gewohnt, gearbeitet, eingekauft und Freizeit gestaltet. Gelingt es, an einem Ort verschiedene Dinge zu erledigen, ist das effizient und ressourcensparend, weil Wege wegfallen. Eine vielfältige Nutzungsmischung kann einzelne Stadträume beleben und zudem Räume stabilisieren, da Vielfalt und Kleinteiligkeit in der Regel robuster sind als Monostrukturen. Gleiches gilt für die Weiterentwicklung von Stadtquartieren, insbesondere für die Zukunft von Stadt(teil)zentren: Hier sind ein Mix aus Wohnen, Bildung, Gewerbe, öffentlichen Infrastrukturen, Dienstleistungen, Handwerk, Produktion, Co-Working sowie Einrichtungen für Freizeit und Gesundheit gefragt. Aktuell rücken auch „Dritte Orte“ zur Ermöglichung von Begegnung und Austausch vermehrt in den Fokus. Sie leisten einen wichtigen Beitrag zur Belebung von Stadträumen, zumal sie auch konsumfreie Angebote bereithalten und die Teilhabe nicht nur für Menschen mit Geld vorhalten, sondern für alle ermöglichen.



Nutzungsmischung als zentrales städtebauliches Leitbild ist in der planerischen Fachwelt prinzipiell unstrittig. Wenngleich sie in der Planungspraxis kein Selbstläufer ist, wie viele monofunktionale Räume der Stadt belegen. Aktuell ist der Veränderungsdruck allerdings hoch. Vor allem die Innenstädte und Zentren unterliegen einem intensiven Struktur- und Funktionswandel. Klimawandel, Digitalisierung, demografische Entwicklungen sowie Veränderungen im Einkaufsverhalten und in der Arbeitswelt sind Treiber einer urbanen Transformation. Bewohner stellen immer wieder neue Ansprüche an ihre Stadt und an einzelne Stadträume. Dabei werden die eigenen Wünsche, die Begegnung und das individuelle Erleben von Stadt wichtiger. Gleichzeitig geht es immer weniger um das reine Abarbeiten von Besorgungen, denn das kann ebenso gut digital erledigt werden.

Und gerade weil die Digitalisierung mehr und mehr Lebensbereiche durchdringt, werden attraktive und lebenswerte Stadtquartiere umso wichtiger:



Das sind Bedürfnisse, die sich nur begrenzt digitalisieren lassen – und die in der Stadt erlebbar werden. Aufenthaltsqualitäten gewinnen an Bedeutung. Plätze, Parks und Straßen können ebenfalls zu multifunktionalen Orten werden, die Begegnung, Sport, Bildung und Kultur für viele ermöglichen.

Wesentlich ist die Frage, wie öffentliche Räume mit ihren Frei- und Grünflächen diesbezüglich weiterqualifiziert und gemeinschaftlich gestaltet werden können. Dazu gehört auch, mehr Straßen und Plätze autofrei zu planen und alternativ umweltfreundliche Mobilitätskonzepte konsequent umzusetzen.

Diese Anliegen werden zunehmend zu einer öffentlichen Angelegenheit. Wenn vielfältige Bedürfnisse und Interessen berücksichtigt werden sollen, ist es mehr als plausibel, dass auch eine Vielfalt an Akteuren einzubeziehen ist.

- **Echte Begegnungen**
- **Haptische Erlebnisse**
- **Atmosphäre, Flair und Ambiente**

Die Pilotprojekte „Post-Corona-Stadt“ der Nationalen Stadtentwicklungspolitik zeigen, wie Initiativen, Vereine und zivilgesellschaftliche Akteure im Rahmen kooperativer Akteursmodelle gemeinsam mit kommunaler Planung in ihrer Stadt aktiv werden. In der Pandemiezeit wurde das eigene Umfeld neu erlebt: Gastronomische Angebote wurden in den Außenraum verlegt, Open-Air-Kinos feierten ihr Comeback, triste Freiflächen wurden zu Sport- und Picknickplätzen. Diese Experimentierfreude und die Dynamik, Routinen und bewährte Entwicklungspfade zu durchbrechen, gilt es aufrechtzuhalten. Mit Pop-up-Konzepten und Zwischennutzungen lassen sich neue Ideen und innovative Nutzungsmodelle erproben. Gleichwohl hängt die dauerhafte Etablierung wesentlich vom konkreten Standort ab und davon, wer sich diesen leisten kann.

Die bestehende Ressourcenknappheit – Baumaterialien und Energie werden zusehends teurer, Handwerker sind knapp, Lieferketten verzögern sich – verlangt einen sehr bewussten Umgang mit Ressourcen. Es gilt, vor allem die vorhandenen Potenziale zu nutzen: den Baubestand, die Kraft der lokalen Wirtschaft und der ansässigen Bevölkerung, die kreative Szene vor Ort. Für die Devise „Umbau statt Neubau“ ist die Substanz vielerorts vorhanden. Ehemalige Handelsimmobilien, untergenutzte Büro- und Geschäftshäuser, leerstehende Erdgeschossflächen u.v.m. lassen sich multifunktional weiterentwickeln.

Die Pilotprojekte „Post-Corona-Stadt“

www.nationale-stadtentwicklungspolitik.de

Dabei sind Zirkularität und die Wiederverwertung bereits eingesetzter Rohstoffe vermehrt anzustreben, um Ressourcen zu schonen und Abfall zu vermeiden.

Es gibt keine Blaupause für die Gestaltung eines optimalen, nachhaltigen Nutzungsmixes. Vielmehr bedarf es individueller, lokalspezifischer Gestaltungskonzepte. Übergeordnete Leitbilder können Orientierung bieten, wie bspw. die Neue Leipzig-Charta als Leitdokument für eine nachhaltige, gemeinwohlorientierte Stadtentwicklung (BBSR 2020). Ebenso kann die Auseinandersetzung mit Trends und Treibern der „Stadt von übermorgen“ helfen, übergeordnete Entwicklungen mit in den Blick zu nehmen (BBSR 2022). Öffentliche und private Akteure sind gefragt, im Rahmen einer integrierten Stadt- und Quartiersentwicklung die verschiedenen Herausforderungen zusammen zu denken.

Quellen: BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Hg.) 2020: Neue Leipzig-Charta. Die transformative Kraft der Städte für das Gemeinwohl. Bonn.
BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Hg.) 2022: Die Stadt von übermorgen. Zukunftsdiskurse und Arbeitsmaterialien. Bonn.

Urbane Arbeitswelten

Ein Interview mit Thomas Thein (Leiter Fund Advisory GRR Real Estate Management GmbH) und **Hannes B. Erhardt** (Vorsitzender der Geschäftsführung, Evangelisches Siedlungswerk in Bayern GmbH) über die Sanierung der Verwaltungsgebäude des ESW in der Nürnberger Altstadt.



Kriterien, aber auch die Verantwortung für ein Stück Stadt, das man mitprägt.

Sie sprechen von der Verantwortung für ein Stück Stadt, das man mitprägt. Inwiefern prägt das ESW den Hans-Sachs-Platz, welches Quartierskonzept wird verfolgt?

Gemeinsam mit der Stadt Nürnberg hat das ESW einen Plan zur Neugestaltung und Aufwertung des Platzes entwickelt. Ziel war die Wiederbelebung einer in Vergessenheit geratenen, ehemals guten Geschäftslage durch die Reaktivierung der Erdgeschosszonen mithilfe von Gastronomien mit Außenwirkung. Voraussetzung für eine neue Aufenthaltsqualität des Platzes war die Erweiterung der Fußgängerzone durch den Rückbau einer unbedeutenden Verkehrsverbindung und die Abschaffung einiger weniger Stellplätze, sodass dort ein autofreier Raum entstanden ist. Die Gastronomien sind jeweils im Erdgeschoss der beiden Verwaltungsgebäude angesiedelt,

wodurch sie den Platz ansprechend einrahmen. Zusammen mit den umliegenden Gebäuden entsteht ein lebendiges und harmonisches Zusammenspiel aus Arbeit, Kulinarik, Wohnen und dem Veranstaltungsort „Heilig-Geist-Spital“.

Welche Kriterien spielten bei der Sanierung und Neukonzeption der Bürowelt des ESW eine Rolle?

Ziel war die ressourcenschonende Kernsanierung und Erweiterung der beiden gegenüberliegenden Verwaltungsgebäude verbunden mit einer grundlegenden Neuausrichtung des Arbeitens in einer modernen Bürowelt. Äußerlich sind die beiden Bürogebäude Teil eines Denkmal-Ensembles des Wiederaufbaus der Nürnberger Altstadt in den 1960er Jahren. Die Gestaltung der Fassaden geschah daher in Anlehnung an die ursprünglichen Stilelemente der Wiederaufbau-epoche. Eine große Aufgabe war auch die Umgestaltung

der Innenräume für eine qualitativvolle, flexible und damit langfristige Weiternutzung von Büros. Mithilfe einer gut durchdachten Planung haben wir jetzt eine hochmoderne Arbeitswelt, mit Räumen für konzentrierten Rückzug, hybride Zusammenarbeit und kreative Kollaboration.

New Work ist das Schlagwort für Ihre neue Arbeitswelt. Wie sieht das konkret aus, wie arbeitet man im New Office?

New Work ist unsere Antwort auf das New Normal und stützt sich vor allem auf drei Säulen: geeignete Settings, intuitive Technik und ein entsprechendes Mindset. Alle drei Faktoren sind miteinander verbunden und bauen aufeinander auf. Auch bei New Work spielt das Büro eine große Rolle, doch nicht als klassischer Arbeitsplatz. Im New Work-Office des ESW gibt es keine Einzelbüros, vom Azubi bis zum Geschäftsführer herrscht flexible Arbeitsplatzwahl. Wichtig ist die technische Ausstattung von Mensch und Raum. Wir verfolgen eine One-Device-Strategie: ein Gerät, möglichst viele Anwendungsmöglichkeiten. Das gilt für alle Settings: Egal welcher Raum, die Technik funktioniert immer gleich. Für ein optimales Braiding von digital und physical wurden digitale Aspekte bereits bei der Raumkonzeption berücksichtigt – das fördert die aktive

Teilhabe an virtuellen Meetings. Voraussetzung für kompromisslose Remote Work ist außerdem ein hoher Grad an Digitalisierung. Nur dann wird Work-Life-Blending – die individuelle Überlagerung von beruflichen und privaten Aktivitäten – möglich. Unabdingbar dafür sind wiederum flexible Arbeitszeiten und eine entsprechende Unternehmenskultur.

Sie sagten, das Thema Nachhaltigkeit spiele eine wichtige Rolle in der neuen Bürowelt des ESW – wie schlägt sich das nieder?

Voraussetzung für die neue Arbeitswelt war die grundlegende Neuausrichtung der Bürowelt, insgesamt wurden verteilt auf zwei Gebäudekörper rund 2.800 Quadratmeter Nutzfläche kernsaniert und umgestaltet. Wir haben uns dabei bewusst für den Erhalt der Rohbausubstanz aus den 1960er Jahren entschieden, obwohl das zahlreiche Herausforderungen mit sich brachte. Durch diese Entscheidung wurden 6,74 Mio. Megajoule an Primärenergie eingespart, was dem Energieaufwand entspricht, der erforderlich ist, um mit einem E-Auto 244-mal die Erde zu umrunden. Das eingesparte GWP (Global Warming Potential) beziffern Experten mit 783.040 Kilogramm CO₂-Äquivalenten – das entspricht 550 Flugreisen von München

nach Bangkok. Bei der Energieversorgung hat sich das ESW für die ressourcenschonende Erdwärme entschieden. Der Einsatz der Geothermie sichert – in Kombination mit dem Anschluss beider Gebäude an die Fernwärme – langfristig eine ökologisch und wirtschaftlich höchst vorteilhafte Energieversorgung ohne fossile Energieträger.

Wieso braucht man in Zeiten von Digitalisierung und Homeoffice überhaupt noch ein Büro? Ist ein tolles Büro auch ein Vorteil im „War of Talents“, von dem in vielen Branchen gesprochen wird?

Talente kommen zu uns aus verschiedenen Gründen, aber sie bleiben, weil wir ein Feel-good-Gesamtpaket anbieten. Mobiles Arbeiten nimmt seit Jahren stark zu, die Pandemie hat diese Entwicklung katalysiert. Dazu kommen die Ansprüche heutiger Fachkräfte an den Job, wobei Geld oft nicht mehr ausschlaggebend ist. Neben allen Vorteilen gehen damit auch Fliehkräfte einher. In dieser Zeit der Digitalisierung, aber auch der Individualisierung hat das ESW eine Arbeitswelt und -kultur geschaffen, die New Work lebt: Flexibilität und Individualität, Eigenverantwortung und Teilhabe, kreative Kollaboration und hybrides Miteinander und das auf Augenhöhe.





MARKT & AKTEURE



Der Nahversorger ist die Speisekammer nebenan

Als bekannter Nahversorger verfolgt ALDI SÜD bereits seit mehreren Jahren die Strategie, zunehmend auch Filialen in Innenstadtlagen zu eröffnen oder dort gemeinsam mit Partnern und Kommunen Standorte zu entwickeln.

Aus der Sicht des Einzelhändlers spricht viel für den Standort Innenstadt. Zu den ausschlaggebenden Rahmenbedingungen gehört vor allem der anhaltende Bevölkerungszustrom, der die städtische Infrastruktur verändert und zusehends vor neue Herausforderungen stellt. Immer mehr Menschen entscheiden sich für ein Leben in der Stadt, weil sie dort kulturelle Einrichtungen, Schulen, Kindergärten und ärztliche Versorgung in ihrer Nähe haben. Filialen in verdichteter, innerstädtischer Lage sind für den Lebensmitteleinzelhandel daher sehr attraktiv. Dort besteht Nähe zu den Kunden und eine optimale Unterstützung dichtbesiedelter Stadtteile durch Nahversorgung ist möglich. Eine hohe Kundenfrequenz und das positive Feedback unserer Kunden bestätigen uns darin, auch in Zukunft urbane Standorte zu erschließen.

Dabei ist ALDI SÜD an allen Konstellationen in der Projektentwicklung interessiert. Die Unternehmensgruppe kann dabei Untermieter, Generalmieter oder auch Projektentwickler von Mixed-Use-Immobilien in urbanen Quartieren sein. Sie ist offen für neue Konzepte und kreative Ideen bei der Immobilienentwicklung. Neben reinen Gewerbe-Immobilien werden insbesondere in Städten und Ballungsräumen Handelsflächen in Kombination mit Flächen für Wohn- und/oder Büronutzung sowie verschiedene andere Dienstleistungen errichtet. Die Art der Nutzung richtet sich dabei sowohl nach städtebaulichen Erfordernissen als auch nach den grundstücksspezifischen Rahmenbedingungen. Partner aus den Behörden schätzen diese Flexibilität und eine enge Kooperation während der Entwicklungsprozesse wird gepflegt.

ALDI SÜD ist „stadtklar“ und bereit, als Frequenzbringer Lücken in den Innenstädten zu schließen. Die dafür entwickelte Immobilien-Strategie zeichnet sich vor allem durch pragmatische Flexibilität bei der Entwicklung von Standorten aus. Durch die Neuausrichtung des Bereichs Filialentwicklung werden Kompetenzen und Know-how gebündelt und die Zusammenarbeit mit Partnern erleichtert. So sind zum Beispiel die Ansprechpartner für Bauprojekte in Metropolregionen wie Köln, München, Stuttgart oder dem Rhein-Main-Gebiet nicht mehr auf die vielen unterschied-

„ALDI SÜD ist „stadtklar“ und bereit, als Frequenzbringer Lücken in den Innenstädten zu schließen.“



04.1 Markt & Akteure | Handel und Verbraucher

lichen Regionalgesellschaften verteilt, sondern lassen sich über lokale Projektentwicklungsbüros einfacher finden und kontaktieren.

Um auch die Akquise und die Zusammenarbeit mit überregionalen Partnern zu vereinfachen, wurde des Weiteren eine zentrale Anlaufstelle für Kooperationen im gesamten Verbreitungsgebiet geschaffen. Diese Maßnahmen erleichtern die Entwicklung neuer Partnerschaften sowie die Pflege und Betreuung bestehender – etwa die Zusammenarbeit mit anderen Händlern, Investoren, Projektentwicklern, Asset-Managern, Maklern und natürlich mit Städten und Kommunen. Außerhalb dieser neuen Strukturen greift der Nahversorger weiterhin auf ein starkes dezentrales Netzwerk zurück, das über Jahrzehnte aufgebaut wurde und sorgfältig gepflegt wird. Seine Regionalgesellschaften sind in ihren jeweiligen Regionen verankert und ausgezeichnet vernetzt.

Damit ist ALDI SÜD gut gerüstet für eine Zukunft, in der das Einkaufskriterium „Nähe“ weiter an Bedeutung gewinnen wird. Das bestätigt auch eine repräsentative Kundenumfrage vom Institut für Handelsforschung in Köln von 2020. Dabei beschreibt der Begriff „Nähe“ nicht nur die Nähe zu Wohnort, Schulen oder zum Arbeitsplatz. Gemeint ist damit auch die „Nähe“ zu täglichen Routinen: Wie gut lassen sich Fahrten mit Auto, Fahrrad oder ÖPNV mit notwendigen Besorgungen unter einen Hut bringen? Denn Einkaufen wird vor allem bei jüngeren Zielgruppen immer häufiger in den täglichen Tagesablauf integriert. Zwei Drittel der Deutschen kaufen mehrmals pro Woche ein. Für sie ist daher klar: Die gute alte Speisekammer ist heute kein düsterer kleiner Raum mehr, sondern der attraktive Nahversorger um die Ecke.

Jan Riemann (ist bei ALDI SÜD der zentrale Ansprechpartner für überregionale Kooperationen im Immobilienbereich. Als Director Real Estate Cooperation unterstützt er bei der Akquise innerstädtischer Standorte.)



Mixed-Use-Immobilien im Lebensmittelhandel: Standortgenaue Flexibilität ist gefordert



Ein Bericht von Dr. Angelus Bernreuther
(Leiter institutionelle Investoren und Immobilienwirtschaft bei Kaufland)

Kaufland betreibt in acht europäischen Ländern mehr als 1.500 große Supermärkte. Als Stand-alone, in Fachmarkt- und Einkaufszentren, Innenstädten sowie Mixed-Use-Immobilien.

Viele Trends im Handel sind durch die Pandemie in den Hintergrund getreten. ESG (Environmental – Social – Governance) ist dabei aber mit Vehemenz zurück auf der Agenda. Mixed-Use-Immobilien sind hier ein Teil der Lösung.

In unseren Städten herrscht eine große Flächenkonkurrenz. Es ist eine wirtschaftliche, aber auch soziale Notwendigkeit, verstärkt in die Höhe zu bauen. Standortindividuelle, durchmischte Lösungen sind, durch die pandemiebedingt notwendigen städtebaulichen Umstrukturierungen, zunehmend gefragt – auch weil sich das Mobilitätsverhalten ändern wird. Die Intention: Wesentliche Einrichtungen sollen auf kurzen Wegen erreichbar sein.

Urbane Flexibilität ist eine Selbstverständlichkeit

Kaufland lebt Flexibilität angepasst auf den Standort: als ebenerdiger Markt, aufgeständert mit Parkflächen im Erdgeschoss und der Verkaufsebene im Obergeschoss oder mit einer Tiefgarage. Ob Hotel, Wohnen oder Büro: Auf den Standort kommt es an. Kaufland betreibt in Deutschland etwa 60 Mixed-Use-Objekte mit standortindividuellen Lösungen.

Mixed-Use-Entwicklungen bedürfen einer intensiven Abstimmung vor, während und auch nach der Realisierung. Nur so wird ein langfristig stimmiges Immobilienprodukt für Investoren, Kommunen, Nutzer und letztendlich auch die Bevölkerung realisiert.

Standortadäquates Nutzungskonzept

Es gibt kein Patentrezept für den Nutzungsmix. Wichtig ist vorab eine genaue Analyse des Immobilienmarktes. Ein Beispiel ist die Kaufland Filiale in der Göttinger Innenstadt. Der ehemalige Großhandelsstandort wurde in nur viereinhalb Jahren zu neuem Leben erweckt. Durchaus schnell, wenn man bedenkt, dass das Grundstück alte Spuren der Urzelle Göttingens aus dem 7. Jahrhundert offenlegte. Historische Mauerwerke wurden in die Planung integriert. Auf dem Dach befinden sich Wohnungen. In Kooperation mit Experten vor Ort wurde der Wohnungsmarkt analysiert. Dabei wurde für Göttingen ein erhöhter Bedarf an größeren Wohnungen fest-

gestellt. Bereits vor dem ersten Spatenstich wurden alle Wohnungen verkauft. Für die Gestaltung der begrünten Dachflächen wurde ein prämiertes Architekturbüro eingebunden. Schon damals sehr sinnvoll, im Zeitalter von ESG geradezu up to date.



Nutzungen wechselseitig abstimmen

Mixed-Use-Immobilien müssen die Erfordernisse mehrerer Nutzungen sprichwörtlich unter ein Dach bringen. Das birgt nicht unerhebliche Herausforderungen, vor allem in der Planungsphase. In Białystok, Polen sollte ein Supermarkt unter ein 13 Stockwerke umfassendes Wohngebäude integriert werden. Aufgrund der ursprünglich vorgesehenen Nutzungsart „Wohnen“ war der Schnitt der zur Verfügung stehenden Fläche nicht optimal. Anlieferung und Parken mussten von der Wohnnutzung getrennt werden, um gegenseitige Behinderungen auszuschließen. Eingriffe in die Statik waren notwendig, da Stützen im Erdgeschoss eine Handelsnutzung nicht zuließen. Die TGA auf dem Dach musste emissionsarm, aber auch funktional für die Handelsnutzung verbaut werden. Brandschutzanforderungen waren miteinander abzustimmen. Letztendlich entstand eine gelungene Symbiose zwischen Wohnen und Handel.



Nach dem Spiel ist vor dem Spiel



Standorte leben davon, dass sie funktionieren und die verschiedenen Nutzungen sinnvolle Synergien schaffen. Über dem Supermarkt in Erfurt befindet sich ein Sportplatz. Er bietet Begegnung und Austausch, insbesondere für Kinder und Jugendliche. Genutzt wird der Sportplatz von fünf im direkten Umfeld gelegenen Schulen und zwei Vereinen. Die Filiale ist dadurch integrativer Teil des Viertels. Eine Selbstverständlichkeit, dass die Vereinsarbeit auch aktiv von Kaufland unterstützt wird. Damit auch ein Beispiel nicht nur für das E in ESG, sondern auch für das S. Dies zeigt sich in einem gelebten Miteinander nach der Fertigstellung der reinen Immobilie.

Die Innenstadt 2040 und

die Suche nach
neuen Antworten
im Handel

Warum Zukunftskonzepte nichts mehr mit unserer derzeitigen Welt zu tun haben

Stellen Sie sich einmal vor, Sie leben im Jahr 2100 – in einer Welt, in der der Meeresspiegel im Vergleich zu heute um zwei Meter gestiegen ist und in der Milliarden Menschen keinen Zugang mehr zu Trinkwasser haben. In einer Welt, in der wir 16-mal häufiger als heute mit Flächenbränden zu kämpfen haben und jedes Grad Erderwärmung 10 Prozent weniger Ernte und in Folge weniger Lebensmittel für uns alle bedeutet. Bei etwa 5 Grad Erderwärmung sind die meisten Gebiete auf unserem Planeten nicht mehr mit den uns bekannten Möglichkeiten bewohnbar.

Stellen wir uns weiter vor, dass wir neue Städtekonzepte brauchen, um den Fluten zu entrinnen, Städte im All oder in der tiefen Wüste neu erfinden. Es zur neuen Aufgabe wird, CO₂ nicht nur auszugleichen, sondern drastisch zu vermindern, und dabei lebenswerten Wohnraum für alle zu schaffen. Und stellen wir uns weiter vor, dass bereits 2040 70 Prozent der Weltbevölkerung in den großen Städten leben und dennoch so lokal und vernetzt konsumieren wie nie zuvor.

Dieser Lebensstil zeigt sich bereits in den Innenstädten von 2040. Wir sehen neue Stadtkonzepte sowie aufstrebende ländliche Regionen, sinnhafte Technologien und neue Plattformkonzepte, kreativ genutzte Flächen in den Städten und virtuelle Ergänzungen. Wenn heute allerdings von der Zukunft der Innenstadt die Rede ist, klingen die Lösungsansätze wie alte Bekannte: Mischnutzung von Gastronomie, Wohnen und Einkaufen, bessere Infrastruktur und die kanalübergreifende Nutzung von Kundendaten. Eine lineare Fortsetzung dessen, was wir bereits kennen. Was der Handel kennt. Dabei werden die zentralen Entwicklungen, die Konsumenten umtreiben, außer Acht gelassen beziehungsweise nur halbherzig adressiert. Vielleicht, weil der Handel es nicht anders kennt.



Ein Bericht von Theresa Schleicher (Handelsexpertin und Trendforscherin bei Zukunftsinstitut GmbH) und **Christina Schlüter** (Senior Consultant und Expertin für Innovation und Handel bei VORN Strategy Consulting)

Nachhaltig, vernetzt, gemeinschaftlich – die Innenstadt der Zukunft leistet auf kleinem Raum Großes

Das Leben in der Innenstadt der Zukunft ist also deutlich lokaler geprägt, hat fast dörflichen Charakter. Dies liegt an den dezentralen Stadt- und Handelsstrukturen, die sich etabliert haben. Sie beruhen auf dem Konzept der 15-Minuten-Stadt. Barcelona, Helsinki oder Hamburg galten als die Pioniere hierfür. In solchen Städten sind fast alle not-

wendigen Wege so kurz, dass sie innerhalb von 15 Minuten mit dem Fahrrad oder zu Fuß zurückgelegt werden können: Das betrifft beispielsweise Supermärkte, Ärzte, Naherholungsflächen und öffentliche Verkehrsmittel. Es lebt sich nachhaltiger. Das Fahren mit Verbrennermotoren gehört einer anderen Zeit an und ist eine Seltenheit geworden, genauso wie die überdimensionierten und energieverbrauchenden Erlebnis-Center und Showrooms. Autos sind vielfach autonom, das Arbeiten verteilt sich auf zu Hause, Büros oder Co-Working Hubs.

In diesen Städten kommen gezielt stationäre und real-digitale Formate zum Einsatz. Eine Kleinfläche für die schnelle Grundversorgung, ein Erlebniskonzept am Knotenpunkt und unkomplizierte Lieferung und Abholung von Produkten, die nicht jederzeit benötigt werden. Der Handel richtet sein Format viel deutlicher an dem Konsumenten aus, seiner Situation und seinem Wohnort. So entstehen neue Gemeinschaftsquartiere in der Stadt, in denen verstärkt lokale und regionale Anbieter gefördert werden.

Treibende Kraft sind kleine Logistikzentren, die mit dem Siegeszug der Schnelllieferdienste entstanden sind und von Händlern gemeinsam genutzt werden. Mobilitätsdienstleister bündeln die Bestellungen und Rücknahmen, smarte Abholstationen erkennen Bedürfnisse im Voraus und tragen so zur nachhaltigen Bereitstellung der Produkte bei.

So wird die Innenstadt zu einer Plattform, in der die Menschen mittels Standort-Erkennung und Echtzeitinformation das für sie beste Einkaufserlebnis zusammenstellen können, effizienter, smarter und nachhaltiger als die Jahre zuvor.

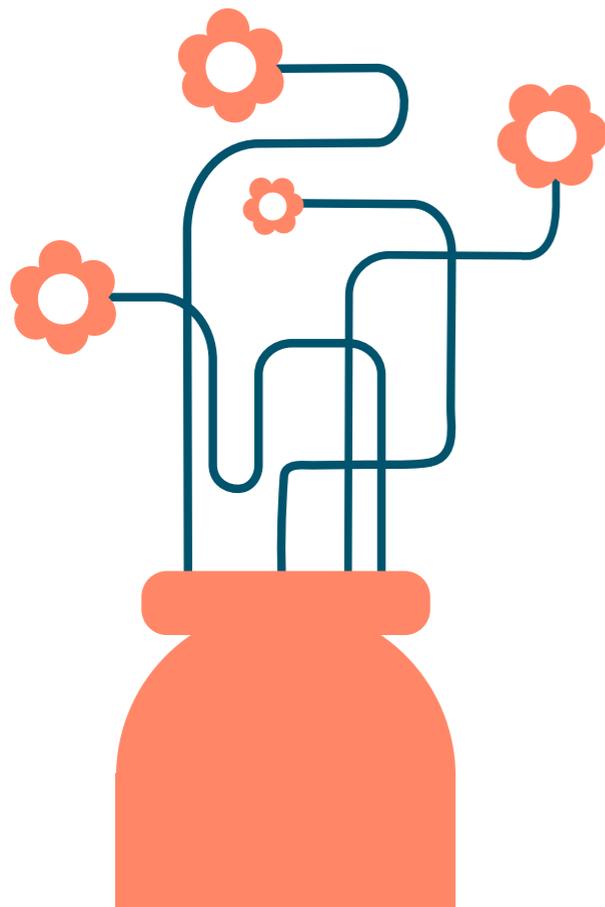
Der Handel muss sich als lebendige Plattform begreifen und dafür neue Allianzen eingehen

Dieses Szenario geht über das hinaus, was den Kunden heute an Personalisierungsmaßnahmen geboten wird: ein individualisiertes Produktdesign, Produktempfehlungs-Algorithmen oder ein individuell ausgesteuerter E-Mail-Newsletter. Hier ist die Rede von einem ganzheitlichen Service-Verständnis, das dem Kunden maximale Erleichterung bringt. Das Sortiment hält nicht mehr zwingend alles bereit, viel wichtiger wird das Service-Angebot, also z. B. das Feature, das einem mitteilt, dass die fehlende Avocado gegen die nachhaltigere Walnuss ausgetauscht werden kann. Alltagsrelevanz schlägt Produktvielfalt.

In dieser Welt muss sich nicht nur die Stadt, sondern auch der Handel als lebendige Plattform begreifen bzw. als Teil einer solchen. Nicht die Fülle der Kanäle betrachten, sondern das richtige Format für den richtigen Moment

bespielen. Das hat Konsequenzen. Händler müssen sich Kooperationspartnern gegenüber öffnen, Mobilitätsdienstleister bündeln oder an Service-Plattformen andocken, denn sonst wird es eng mit dem Business Case. Hugendubel oder Penny tun dies beispielsweise mit dem Startup Bringoo, einer Lieferplattform, die eine Vielzahl von lokalen Händlern zusammenbringt, die keinen Onlineshop haben oder sich nicht nur darauf beschränken wollen.

Ob nun die konsolidierte Logistikstrategie oder der Wandel vom Sortiments- zum Alltagsfokus, der vor allem auf Services setzt – die zukünftig relevanten Handelsunternehmen werden sich vor allem an der konsequenten Ausrichtung auf das Thema Nachhaltigkeit messen lassen müssen. Keine Experimente mit begrünten Dächern mehr, sondern ganzheitliche, zirkuläre Modelle, auf Basis intelligenter Systeme und Strukturen.

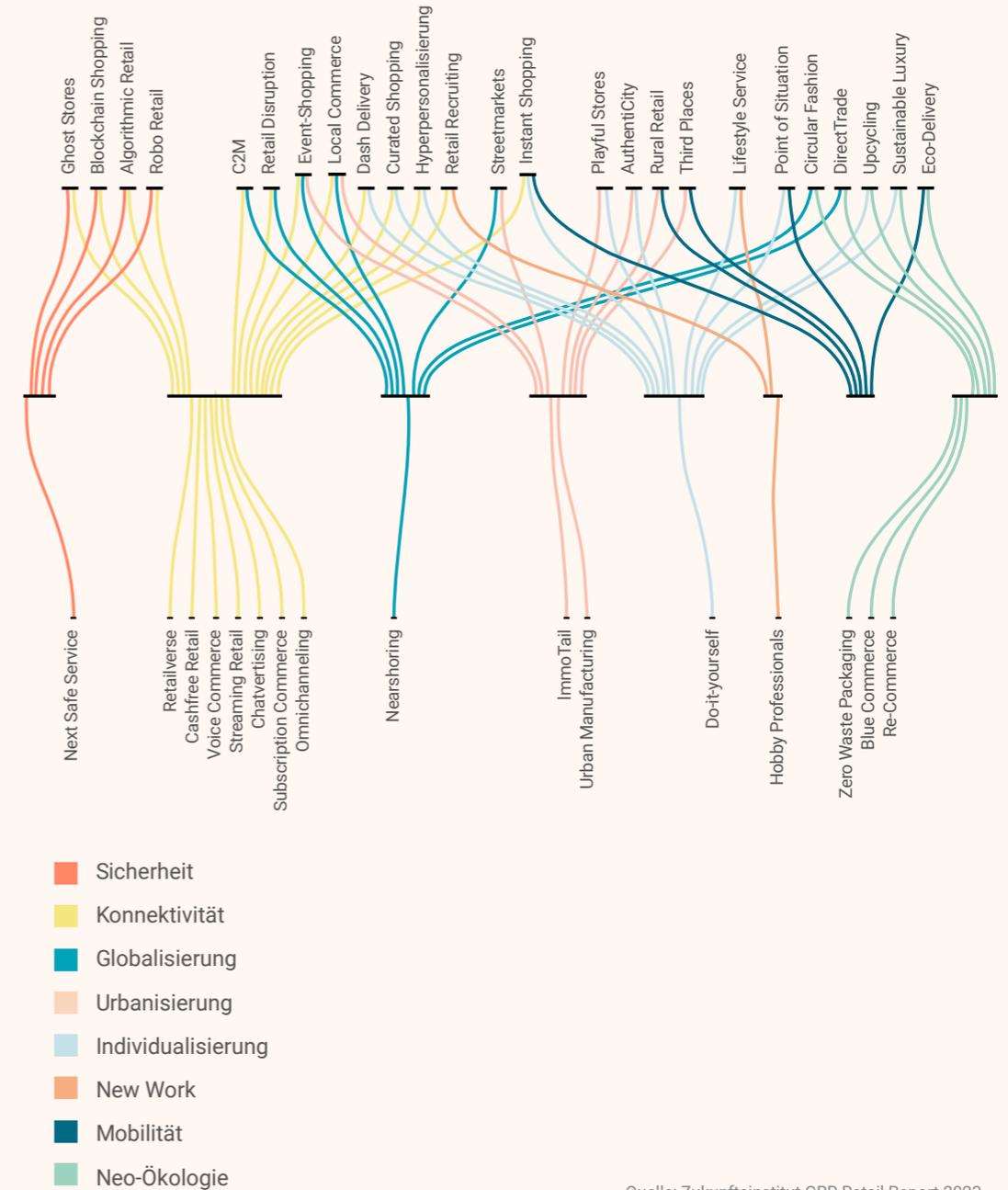


Verantwortungsvoll als Grundvoraussetzung

Schon seit vielen Jahren ist das Umdenken im Gange. Und auch wenn lange die Diskrepanz zwischen dem, was Konsumenten sagen und dem, was sie tatsächlich tun, groß war, zeigt sich das Bedürfnis nachhaltigen Handelns immer deutlicher. Studien belegen etwa, dass sich Konsumenten immer häufiger für nachhaltige Alternativen entscheiden und durchaus auch Marken oder Händler wechseln, wenn diese nicht (mehr) den geforderten Nachhaltigkeitsstandards entsprechen.

Der Handel reagiert auf die Veränderungen mit diversen Maßnahmen: nachhaltigen Kollektionen, Kreislaufsystemen und alternativen Energiequellen. Mittlerweile sind 7.765 Unternehmen weltweit mit dem Zertifikat des Global Organic Textile Standard ausgezeichnet (vgl. Dormann 2020), circa ein Drittel der mittelständischen Unternehmen in Deutschland setzt auf alternative Energieressourcen (vgl. E.ON 2020). Ob Produktentwicklung, Logistik oder Ressourceneinkauf, für jeden Bereich lassen sich inspirierende Beispiele finden. Das Problem: Ganzheitliche Ansätze bilden noch eher die Ausnahme. Umso spannender sind Kooperationen wie die von Google und WWF, die bereits vor 2 Jahren an den Start gebracht wurde. Gemeinsam wollen der Tech-Gigant und die Umweltschutzorganisation die Modeindustrie nachhaltiger gestalten. Ein ordentlicher Hebel – denn die Branche zeigt sich laut Google für 2 bis 8 Prozent der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich. Konkret arbeiten sie an einer Datenplattform, die die Auswirkungen von Lieferketten auf die Umwelt transparent macht und so nachhaltigere Entscheidungen, z. B. bei der Beschaffung von Rohstoffen, ermöglicht. Die Lieferketten sind i. d. R. äußerst fragmentiert, der Ansatz daher vielversprechend.

Retail-Trend-Map 2023





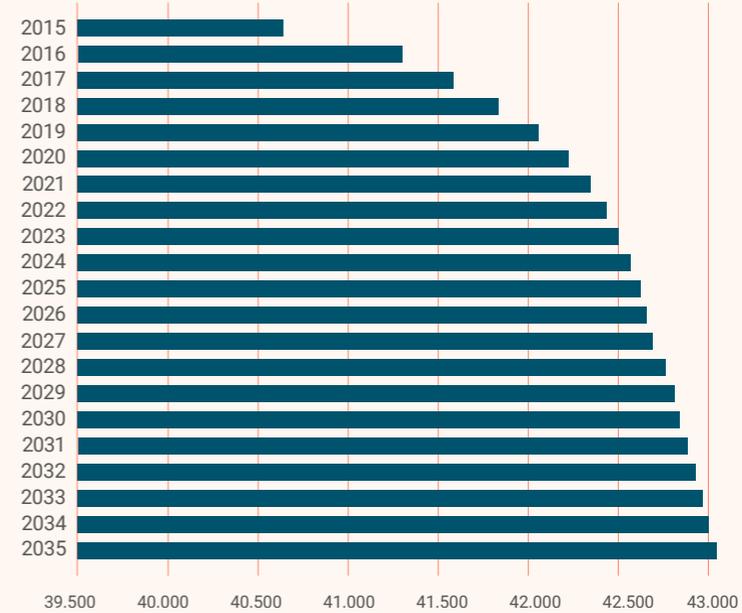
IMMO
BILIEN-



&
INVEST
MENT
MARKT



Hochrechnung der Zahl der Haushalte bis 2035



Rahmenbedingungen

Retail-Mixed-Use



Retail-Mixed-Use ist die Funktions- und Nutzungsmischung an einem Ort. In einem Objekt sind unterschiedlichste Nutzungen zu finden, die, wenn möglich, nebeneinander koexistieren können. Die Ankerfunktion im Erdgeschoss übernimmt der Lebensmitteleinzelhandel. Dieser ist Ausgangspunkt. Genauer gesagt ist der Anstoß die Expansion des Lebensmitteleinzelhandels in den Metropolen/Großstädten. Auf der Suche nach integrierten Standorten, um nah an den Kunden in hochverdichtete Lagen zu kommen, entstehen so gemischt genutzte Objekte. Für den Lebensmitteleinzelhandel ist diese Konstellation Zwang und Chance zugleich. Die gezielte Suche nach integrierten Lagen in einem verdichteten Wohnumfeld – oder zumindest wesentlichen Wohnanteilen in fußläufiger Distanz – ist unter den Aspekten Kosten und Baurechtschaffung eine Herausforderung für alle Beteiligten. Um das erforderliche Baurecht in integrierten Lagen zu erhalten, verlangen die zuständigen

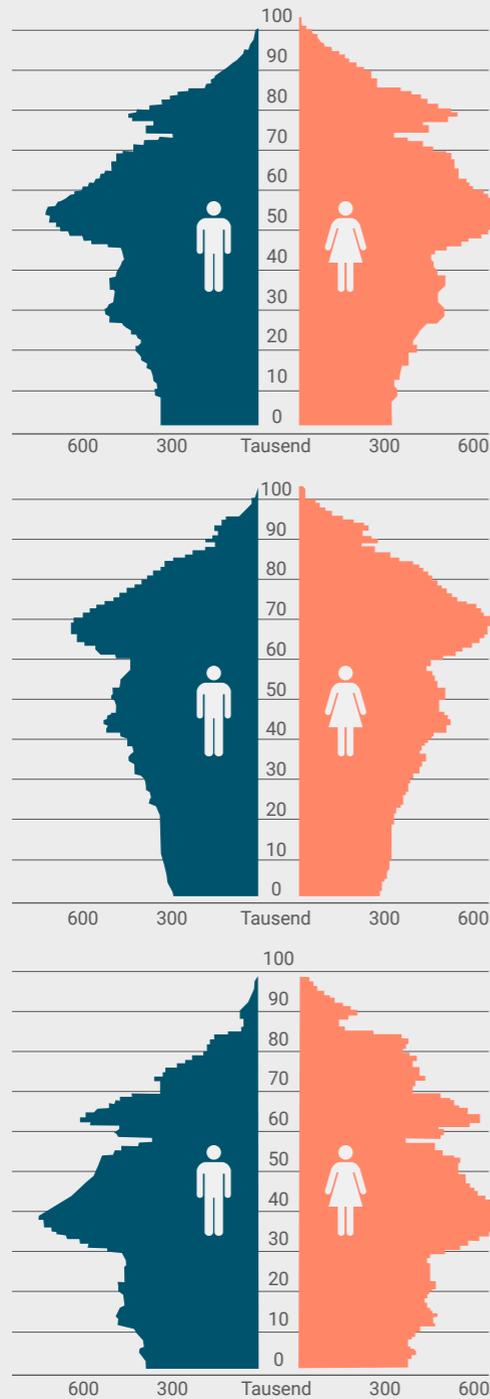
Behörden die Realisierung arrondierender Nutzungen. Allen voran die Schaffung von ausreichend Wohnraum ist oft oberste Priorität. Stadtplaner und Baubehörden wollen und müssen den Mangel an Wohnraum aktiv angehen. Dabei werden integrierte Lagen nachverdichtet. Dem Flächenverbrauch an den Stadträndern soll durch eine gezielte Nachverdichtung wenig Raum gegeben werden. Ökologische Aspekte gewinnen allorts an Bedeutung. Dabei sind geeignete und unbebaute Grundstücke absolute Mangelware. Das Erfordernis, Wohnraum zu schaffen, ist den demografischen Veränderungen geschuldet.



Ein Bericht von Thomas Thein
(Leiter Fund Advisory
GRR Real Estate
Management GmbH)

2000 2015 2030

Überalterung der Gesellschaft



Trotz absoluter Bevölkerungsrückgänge führen diese zu einer steigenden Zahl an Haushalten. Ausschlaggebend ist die strukturelle demografische Veränderung, die eine Überalterung und Singularisierung der Gesellschaft mit sich bringt. Zudem geht man aktuell davon aus, dass bis 2030 rund 5 Mio. Migranten nach Deutschland kommen, die den Wohnraummangel deutlich verschärfen.

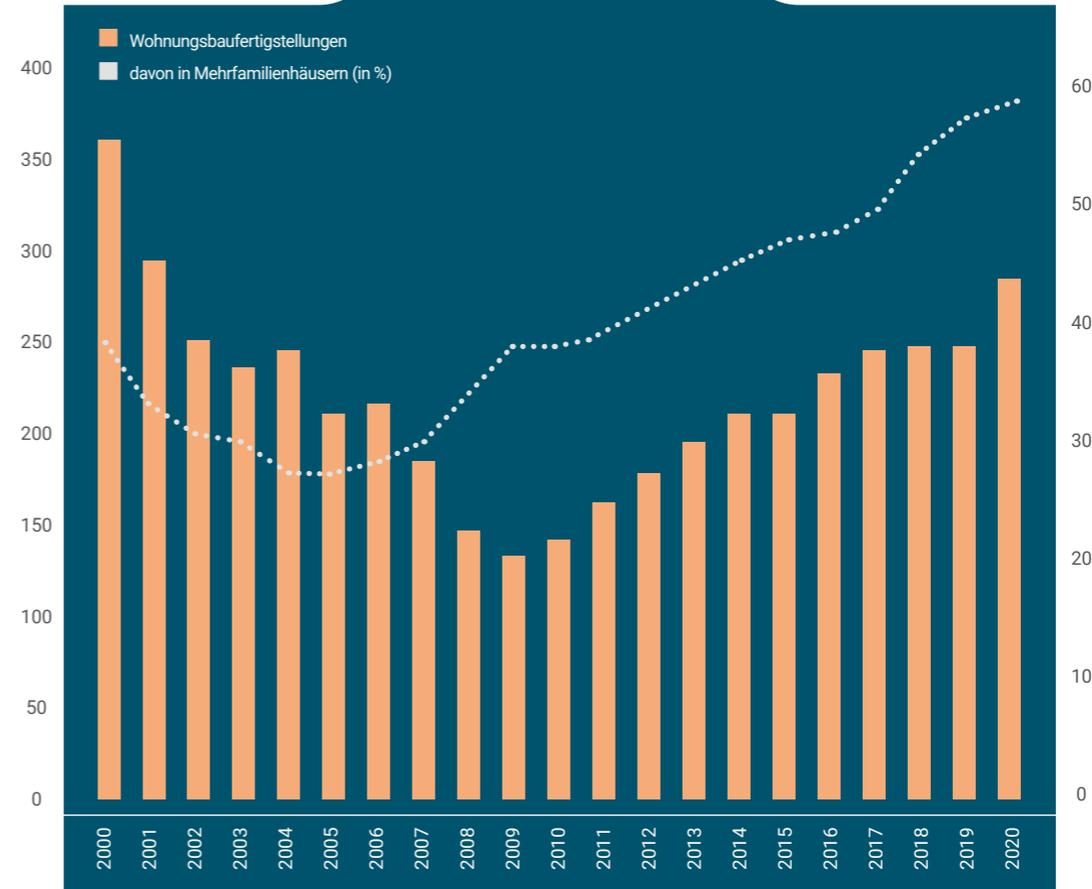
Die hohe Nachfrage wird aber momentan nicht überall mit adäquaten Angeboten zufriedengestellt. Obwohl die Wohnungsbaufertigstellungen in den letzten Jahren zulegen konnten, bleibt dennoch ein hoher Nachfrageüberhang.

Der Lebensmitteleinzelhandel ist jedoch nicht der Schuhlöffel für den Wohnungsbau, sondern hat ein eigenes Interesse, diese integrierten Lagen zu bespielen. Es ist die Nähe zum Kunden, die ausschlaggebend für einen Nahversorger ist. Diese Nähe gewinnt vor allem in (Groß-)Städten an Bedeutung. Dabei spielt auch ein sich veränderndes Mobilitätsverhalten eine große Rolle. Allen voran der Bedeutungsverlust des PKWs führt in der Folge zum Einkauf im direkten Umfeld bzw. Kopplung des Einkaufs

Wohnungsbaufertigstellung seit 2000

Fertigstellungen in 1.000 Wohnungen

Anteil Wohnungen in Mehrfamilienhäusern



mit weiteren Aktivitäten. Im Jahr 2020 entfielen im Schnitt rund 1,14 PKW auf einen Privathaushalt. Rund 33 Prozent der Privathaushalte nutzen den PKW täglich. Auf dem Land existieren kaum oder keine Mobilitätsalternativen; die Bedeutung des PKW ist entsprechend höher als in der Stadt: Der PKW-Bestand je Haushalt liegt hier mit 1,64 PKWs/Haushalt deutlich höher. Auch der Anteil der Haushalte, die täglich einen PKW nutzen, ist etwa doppelt so hoch wie in Großstädten. Dort wird der PKW nur von 20 Prozent der Haushalte täglich genutzt und ein Drittel der Einwohner besitzt gar kein Auto. Insofern suchen Lebensmitteleinzelhändler auch die Nähe zu weniger mobilen Konsumenten, um für diese vor Ort ein

Angebot zu schaffen und dieses Nachfragepotenzial abzuschöpfen. Der Sprung in integrierte und verdichtete Lagen gelingt dem Lebensmitteleinzelhandel nur durch die Belegung von Retail-Mixed-Use-Objekten. Und das ist Zwang wie Chance.



Ein Bericht von
Hannes B. Erhardt
(Vorsitzender der
Geschäftsführung/
Evangelisches
Siedlungswerk in
Bayern GmbH)

Mix & Match: Durchmischte Stadt- gebiete – am Beispiel eines urbanen Projektes des ESW in Lichtenreuth



Die meisten von uns erinnern sich an Edmund Stoibers unfreiwillig unterhaltsame Rede zum Transrapid, der den Münchner Flughafen vom Hauptbahnhof der Landeshauptstadt aus in zehn Minuten erreichbar macht. Die wichtigste Message – innerstädtisch kurze Wege – ist als Thema aktueller denn je und schlägt sich in zahlreichen Visionen zur

städtischen Neukonzeption nieder – so zum Beispiel in Carlos Morenos 15-Minuten-Stadt oder verschiedenen Smart-City-Konzepten.

Die zwei wichtigsten Voraussetzungen all dieser Ideen sind vor allem die Abkehr von der funktionsgetrennten Stadt sowie von dem jahrzehntelang gültigen Leitsatz „motorisierter Verkehr first“. Der neue Nürnberger Stadtteil Lichtenreuth hat – wohl als eine der letzten

innerstädtischen Flächen, die ohne Wachstum der Stadt nach außen einer Neuentwicklung zugeführt werden kann – den Vorteil, dass sie im übertragenen Sinne auf der grünen Wiese entsteht. Auch wenn der Stadtteil im Kontext seiner bestehenden Umgebung wächst, können bei der Bebauung neue Ideen einer innovativen städtebaulichen Entwicklung berücksichtigt werden. So verfolgt Lichtenreuth das Konzept einer dezentralen Stadtorganisation

und will Arbeiten, Einkaufen, Gesundheit, Bildung, Kinderbetreuung und Freizeit in der direkten Umgebung verfügbar machen – und das, ohne auf das Auto zurückgreifen zu müssen. Ein durchdachtes Mobilitätskonzept mit Fokus auf den nicht-motorisierten Verkehr – also Fußgänger und Radfahrer – sowie ÖPNV soll nicht nur den Stadtteil selbst durchziehen, sondern diesen auch mit dem umliegenden Stadtgebiet verbinden. Drei

neue Straßenbahnhaltestellen und ein Quartiersplatz mit U-Bahnhof werden dazu wesentlich beitragen. Gebietsfremder Durchgangsverkehr wird vermieden, Parkraum entsteht vor allem in Tiefgaragen. Ein Mobilitätsbüro vor Ort soll nicht nur verschiedene Sharingmodelle anbieten, sondern auch beratend tätig sein. Die Reduktion nicht-motorisierten Verkehrs ist allerdings gleichzeitig auch eine Herausforderung, wenn es um

die Integration von Nahversorgungszentren geht. Insbesondere bei der Ansiedlung von Supermärkten entbrennt häufig eine Diskussion um Notwendigkeit und Menge von Parkplätzen. Langsam findet aber auch aufseiten der Vollversorger ein Umdenken statt, man setzt verstärkt auf Lieferservices, City- und Nachbarschaftsmärkte oder die kostenfreie Nutzung von Lastenrädern.

Das ESW – Evangelisches Siedlungswerk, größtes evangelisches Wohnungsunternehmen in Deutschland – hat in dem neuen Wohngebiet Lichtenreuth zwei Flächen zur Wohn- und Gewerbebebauung erworben. Auf der Fläche, die das Entree zum Quartier bildet, ist die Errichtung eines urbanen Projektes mit Nahversorgungsfunktion vorgesehen. Für den neuen Stadtteil sowie angrenzende Wohnquartiere werden im Erdgeschoss auf rund 3.000 Quadratmetern nahversorgungsrelevante Sortimentsbereiche angesiedelt werden, während in den darüberliegenden Geschossen rund 70 öffentlich geförderte und 80 frei finanzierte Wohneinheiten entstehen. Ruhender Autoverkehr soll vor allem in einer Tiefgarage für Bewohner und Gewerbetunden Platz finden, oberirdisch hingegen sind keine nennenswerten Stellflächen geplant. Voraussetzung für einen urbanen Quartierscharakter ist eine gute Nahverkehrsanbindung, die durch die Straßenbahnhalte-

stelle in unmittelbarer Nähe abgedeckt wird. Die aktuelle Planung mit einem Ensemble aus zwei gegenüberliegenden Gebäudekörpern schafft eine einladenden Entreesituation mit Platzcharakter. Bei der zweiten vom ESW projektierten Fläche steht die Wohnbebauung im Vordergrund, nur zwei kleinere Gewerbeeinheiten sorgen auch hier für eine Nutzungsmischung. Auch vor dem Hintergrund der Vision einer Stadt, die in ihrer Ordnung und ihren Funktionen nicht mehr dem Diktat des individuellen, motorisierten Verkehrs folgt, geht die Tendenz immer mehr zu einer dezentralisierten Stadtorganisation. Große Städte wie Paris, Oslo oder Gent schreiten hier voran. Die 15-Minuten-Stadt – die Ville du Quart d'heure – war sogar Wahlkampfthema der Pariser Bürgermeisterin Anne Hidalgo bei den Kommunalwahlen im März 2020. Auch wenn die Konzepte und Ideen nicht unumstritten sind und gleichzeitig zukunftsweisende und integrative Lösungen für die Anbindung des Umlandes gefunden werden müssen, braucht die Stadtentwicklung solche neuen Impulse dringend, um die Frage zu beantworten, wie wir künftig in Städten zusammenleben wollen.



Erfolgreiche Mixed-Use-Konzepte als Win-Win für Nahversorgung und Nachverdichtung im öffentlichen Raum



**Ein Bericht von
Chris Karmrodt**
(Geschäftsführer
Immobilien/Filial-
bau (Dienstleistung)
Lidl Dienstleistung
GmbH & Co. KG)



Durch den Strukturwandel in unseren Innenstädten, ein verändertes Kundenverhalten und nicht zuletzt durch den Mangel an Wohnraum sind gemischt genutzte Immobilien in den hochverdichteten Räumen unserer Metropolen ein viel beachtetes Thema. Auch für mittelstädtische Kommunen werden Mixed-Use-Konzepte zunehmend relevant. Die Kombination verschiedener Nutzungen im innenstädtischen Bereich ist eine wirksame Methode, mit der knappen Ressource Boden umzugehen. Als Lebensmitteleinzelhändler setzen wir bei Lidl alles daran, das Versorgungsangebot kontinuierlich und schnell den Bedürfnissen unserer Kunden anzupassen. Um eine optimale Nahversorgung in urbanen Räumen sicherzustellen, entwickeln wir Immobilienkonzepte, die über ein reines Nahversorgungszentrum hinausgehen und kommunale Bedürfnisse sowie örtliche Gegebenheiten berücksichtigen. Durch die flexible Bauweise unserer Filialen mit der Option zusätzlicher Obergeschosse ergeben sich neue Räume mit großem sozialem und städtebaulichem Nutzen, beispielsweise für Wohnungen, Büroräume oder Kindertagesstätten.

Flexible Filialkonzepte schaffen Mehrwert für eine zukunftsfähige Quartiersentwicklung

So konnten wir im Berliner Stadtteil Mahlsdorf Ende 2021 ein Wohnraumkonzept über einer modernen Lidl Filiale mit rund 1.300 Quadratmetern Verkaufsfläche realisieren. In den drei darüberliegenden Stockwerken wurden insgesamt 26 Wohneinheiten mit einem attraktiven Wohnungsmix von zwei bis vier Zimmern auf circa 40 bis 100 Quadratmetern Wohnfläche integriert. Bereits zwei Monate nach Vermarktungsstart waren alle Wohnungen vollständig vermietet. Von den 60 großzügig gestalteten Parkplätzen stehen zudem 26 Parkplätze ausschließlich den Bewohnern zur Verfügung. Mit unserem Lidl Filialbau haben wir damit sogar einen doppelten Mehrwert für Mahlsdorf erreicht: Zum einen konnten wir die Nahversorgungssituation in dem Gebiet maßgeblich verbessern und zum anderen in einer ausgezeichneten Stadteillage von Mahlsdorf dringend benötigten Wohnraum schaffen. Mit seiner ansprechenden Gestaltung, mehreren Grünflächen und einem

Spielplatz bringt das Gebäude zudem neues Leben ins Quartier. Ein weiteres Beispiel für eine erfolgreiche Umsetzung eines Mixed-Use-Assets aus jüngerer Zeit findet sich in Münster. In zentraler Lage entstand eine attraktive Quartierserweiterung mit 40 neu geschaffenen Wohneinheiten auf einer bestehenden Lidl Filiale mit annähernd gleicher Verkaufsfläche wie das Berliner Projekt im Stadtteil Mahlsdorf. Ergänzend haben wir im Erdgeschoss zwei weitere Gewerbeeinheiten etabliert. Der dreigeschossige Wohnriegel liegt um einen begrünten Innenhof. Der Wohnungsmix umfasst Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen mit 45 bis 102 Quadratmetern und ein Penthouse mit 140 Quadratmetern Wohnfläche. Alle Wohnungen sind barrierefrei, verfügen über Balkone oder Dachterrassen, sind hochwertig ausgestattet und bieten zum Teil eigene Parkplätze. Die gesamte Anlage ist zudem nachhaltig und energieeffizient gestaltet und bereichert die Münsteraner Innenstadt durch neuen Wohnraum in zentraler Lage.





Herausforderungen bei der Entwicklung von gemischt genutzten Immobilien

Die erfolgreichen Lidl Filialkonzepte verdeutlichen die wichtige Funktion, die kommunal abgestimmte Expansionsvorhaben von Handelsunternehmen bei einer zukunftsfähigen Stadt- und Quartiersentwicklung übernehmen können. Dabei gilt es, bei der Umsetzung gemischt genutzter Gebäude einige Herausforderungen zu beachten, die für eine erfolgreiche Expansionsstrategie in der Kernaufgabe Nahversorgung entscheidend sind. Für den Einzelhandel sind die Besucherfrequenz und damit die Makro- und Mikrolage sowie der bereits vorhandene Wettbewerb, eine gute Flächenkonzeption und günstige Verkehrsanbindung wichtige Entscheidungskriterien für die Standortwahl. Demnach steht in unserer Expansionsstrategie die optimale Vereinbarkeit von Filiale und ergänzender Nutzung im Mittelpunkt.

Grundsätzlich kann die Realisierung von Mixed-Use-Assets zeitintensiver sein, da meist mehr Parteien involviert sind als beim klassischen Bau. Mit gemischt genutzten Immobilien geht zudem ein größerer Planungsaufwand durch eine höhere Komplexität einher, der oft einer Änderung des Bauungsplans bedarf. Die unterschiedlichen ergänzenden Nutzungskonzepte haben darüber hinaus Einwirkungen auf die Sicherheitskonzepte für die gesamte Immobilie.

Zentraler Angelpunkt, um eine optimale Lösung für Einzelhandel und Nutzungserweiterung zu erreichen, ist deshalb eine Übereinkunft aller Beteiligten zur Frage: Was braucht das Quartier und was davon ist umsetzbar? Rechtfertigt eine nachhaltige und durch verschiedene Nutzungen ergänzte Ausrichtung den oben beschriebenen höheren Aufwand? Falls ja, ist dafür eine beschleunigte und zielorientierte Zusammenarbeit mit den kommunalen Ent-

scheidungsträgern notwendig. Denn letztendlich bringt eine Reurbanisierung mit einem gesunden Mix aus Handel, Gastronomie, Freizeit und Wohnen für alle Vorteile – nicht nur wirtschaftliche, auch soziale. Als Lebensmittel-einzelhandel übernehmen wir dabei eine wichtige Rolle, indem wir die Nahversorgung sicherstellen und gleichzeitig einen Beitrag zur Nachverdichtung im urbanen Raum leisten. Das konnten wir nicht zuletzt mit unseren Mixed-Use-Projekten in Berlin-Mahlsdorf und Münster unter Beweis stellen.

Wir freuen uns auf weitere spannende Bauprojekte!

Stille Grundstücksreserven heben

In urbanen Bereichen bieten der Abriss älterer Supermärkte und der Neubau gemischt genutzter Wohn- und Geschäftshäuser die Chance, dem Leitbild der kompakten Stadt näherzukommen. Die meist eingeschossigen Märkte sind oft sanierungsbedürftig und entsprechen nicht den Anforderungen des modernen Einzelhandels. Ihre Grundstücke können durch kombinierte Wohn- und Geschäftshäuser deutlich effizienter genutzt werden.

Ein Bericht von Pepijn Morshuis (CEO der Trei Real Estate)



Trei baut auf acht Supermarkt-Grundstücken

Anders als bei reinen Wohnbauten, bei denen Erdgeschosswohnungen oft schwerer oder mit Preisabschlägen zu vermitteln sind, können Investoren stärker von den höheren Erträgen der ebenerdig gelegenen Einzelhandelsflächen profitieren. Die Bewohner können ihre Besorgungen auf kurzen Wegen erledigen. Das Potenzial für zusätzliche Wohnungen in zentralen Lagen ist hoch. In Berlin etwa schätzt die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen, dass 330 eingeschossige Einzelhandelsimmobilien durch mehrgeschossige Wohn- und Geschäftshäuser ersetzt werden können. Das entspricht etwa 20.000 bis 30.000 Wohnungen.

Allein in Berlin plant und realisiert die Trei Real Estate sieben Projekte, bei denen eingeschossige

Supermärkte durch Wohnhäuser mit integriertem Nahversorger ersetzt werden. Eines davon in der Pappelallee am Prenzlauer Berg ist seit Dezember 2020 abgeschlossen, zwei weitere an der Fürstenberger Straße und der Winsstraße stehen vor der Fertigstellung. In Wiesbaden errichtet die Trei Studentenapartments der Marke Quartillion über einem Supermarkt an der Dotzheimer Straße. Dabei verbindet die Trei zwei ihrer Kernkompetenzen: Als Immobiliengesellschaft des Einzelhandelskonzerns Tengelmann war das Unternehmen lange auf die Nutzungsart Einzelhandel fokussiert. Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung hat sich die Trei seit 2016 verstärkt Wohnimmobilien zugewendet.

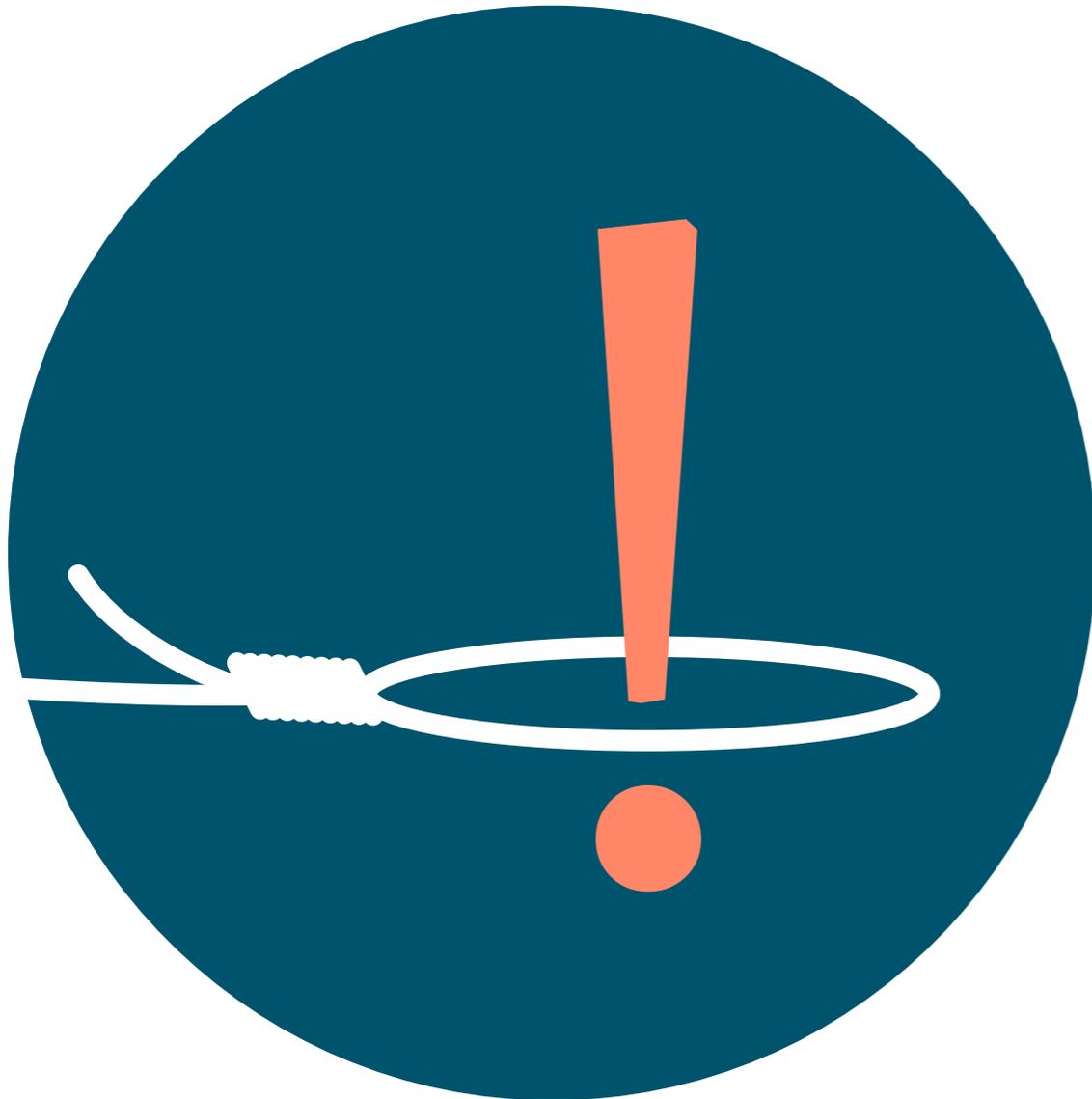
Bauliche und vertragliche Herausforderungen

Allerdings müssen Einzelhandelsimmobilien in der Regel abgerissen werden, um deren Grundstücke dichter bebauen zu können. Denn die Statik der „Flachmänner“ lässt meist keine Aufstockung zu. Stützen oder tragende Zwischenwände sind bei mehrgeschossigen Gebäuden unverzichtbar, waren bei den Flachbauten aber weder erwünscht noch in hoher Zahl notwendig. Auch die unterschiedlichen Grundrissanforderungen von Einzelhändlern und Wohnungsnutzern machen den Neubau zur Herausforderung.

Als Gebäudehöhe haben sich fünf bis sechs Geschosse bewährt. Wird höher gebaut, sind durch die gegenseitige Verschattung der Gebäude höhere Abstandsflächen notwendig, und die Flächeneffizienz geht zurück. Der Preis für die Mehrgeschossigkeit ist eine Mindestzahl von Stützen auf der Einzelhandelsfläche. Lärm durch den Lieferverkehr lässt sich nicht vollständig vermeiden, aber durch bauliche und technische Maßnahmen minimieren.

Beispielsweise hat unser Projekt an der Berliner Pappelallee eine eingehauste Anlieferung. Die ebenerdigen Parkplätze werden im Idealfall in den Untergrund verlagert und über Fahrstühle und Rolltreppen angeschlossen. Das erhöht aber die Baukosten erheblich. Außerdem sind Kunden- von Bewohnerparkplätzen zu trennen. Ein erhöhter Aufwand entsteht auch für die Erfüllung von Brandschutzauflagen, wenn Tiefgarage, Einzelhandel und Wohnen in einem Gebäude kombiniert werden.

Vor Beginn des Bauvorhabens ist eine der größten Herausforderungen die Einigung mit dem bisherigen Mieter, der während der rund zwei Jahre dauernden Bauphase sein Geschäft schließen oder verlagern muss. Dem können bessere Ertragsaussichten durch eine moderne und frequenzstärkere Fläche gegenübergestellt werden. In der Praxis lässt sich meist eine Einigung erzielen.



Projektsteuerung von Retail-Mixed-Use-Objekten – Anforderungen und Fallstricke

An die Projektsteuerung (PS), die mit technisch-wirtschaftlichen Beratungs- und Management-Leistungen treuhänderisch Bauherrenaufgaben wahrnimmt, werden im Zusammenhang mit Retail-Mixed-Use-Objekten (RMU) besondere und zusätzliche Anforderungen gestellt. Ziel ist, sowohl den Bauherrn bzw. Investor als auch die Mieter – von der ersten Konzipierung der Liegenschaft und der (sukzessiven) Koordination bzw. Integration der nutzerspezifischen Anforderungen – aktiv über den gesamten Planungs- und Ausführungsprozess bis zur Fertigstellung und Inbetriebnahme der Immobilie einschließlich der Mietbereichsübergaben zu unterstützen. Neben den klassischen PS-Leistungen erfordert dies spezifische Mieter-Koordinationsleistungen (MiKo).

Konzipierung im Rahmen der Projektentwicklung

Zu Beginn der Entwicklung von RMUs stehen die Mieter meist noch nicht fest. Aufgabe einer entsprechend EZH-erfahrenen PS/MiKo ist es, den Projektentwickler bei der Konzipierung eines ersten Layouts zu unterstützen. Dieses berücksichtigt insbesondere die Lage für potenzielle Ankermieter und deren grundlegende Anforderungen an die Immobilie, die wesentliche Anordnung der Mietbereiche für den geplanten Mietermix, den Verlauf zwischen Mietbereichstrennung und allgemeinen Flächen sowie die externe Erschließung und interne Wegführung. Oberste Priorität für eine große Vermietungsbandbreite hat hier die Flexibilität in der Planung, auch im Hinblick auf mögliche Anschlussvermietungen.



**Ein Bericht von
Stefan Schwärzler**
(Geschäftsführender
Gesellschafter W+S
Real Estate Services
GmbH, München; mit
freundlicher kollegialer
Unterstützung von
Mathias Geisler und
Maya Stillmann)



Besondere Anforderungen von Lebensmittelfilialisten

Lebensmittelfilialisten mit renommierter, ‚umgebungsprägender‘ Marke zählen zu den Favoriten als Ankermieter (hohe Kundenfrequenzen, lange Ladenöffnungszeiten, jeder braucht Lebensmittel). Ihre Einbindung in ein RMU ist mit komplexen Anforderungen insbesondere an **Lage** (Hauptzugänge im EG), **Erschließung** (direkte Anbindung zu Parkplätzen und Stellflächen für Körbe/Einkaufswagen), **Anlieferung/Entsorgung** (Lager/Kühlräume), **Emissionsschutz** (starke Frequentierung, lange Öffnungszeiten, intensive Anlieferungen), **Haustechnik** (Zu-/Abluft, Fettabluft über Dach, Wasser/Abwasser inkl. Fettabscheider, Kühlsysteme und ggf. Elektrosysteme (Starkstrom)), sowie mit Berücksichtigung der erforderlichen **Verkehrs- und Nutzlasten** verbunden. Diese müssen frühzeitig im Projekt eingeplant werden, um eine Vermietung entsprechend den gängigen mietvertraglichen Regelungen zu ermöglichen und zu gewährleisten.

Fallstricke – Leistung PS Mieterkoordination

Die MiKo ist die Verbindung zwischen den Stakeholdern – Vermieter/Investor – Mieter, Objekt, Haustechnik- und Fachplanern, Centermanagement, Behörden und bauausführenden Unternehmen – des RMU-Projekts. Sie wird als besondere Leistung an die PS oder einen externen, auf MiKo spezialisierten Partner beauftragt. Wesentliche Aufgabe ist die Beratung des Vermieters/Investors bereits bei abzuschließenden Mietverträgen sowie die Steuerung bzw. Mitwirkung bei und Kontrolle der Umsetzung der vereinbarten Randbedingungen im Verhältnis zu allen am Projektprozess Beteiligten. Besondere Herausforderungen bzw. mögliche Fallstricke ergeben sich dadurch, dass Mietinteressenten bzw. Mieter in der Regel erst sukzessive im Verlauf des Projektes hinzukommen. Deshalb ist es wichtig, die Möglichkeit der Vermietung im Standardplanungsprozess zu berücksichtigen, u. a. mit Festlegungen zu Standard und Ausbaugrad (Shell & Core vs. Vollausbau), Einbringöffnungen, Gebäudezugängen i. V. m. Fassadengestaltung (Konzept, Flexibilität, ggf. Luftschleieranlagen), Lage von Grundleitungen, Berücksichtigung mieterspezifischer HKLS-Systeme, Definition sinnvoller Übergabepunkte

für den mietereigenen Ausbau, spezifische Stromversorgung, Zählerkonzepte, Position/Zuordnung von Kunden-WC, Dimension/Lage von Sozial-/Umkleieräumen etc. Die Steuerungsaufgaben der MiKo erfolgen – terminlich nachlaufend – analog den Projektstufen der PS und müssen bereits beim Aufsetzen des Projektes entsprechend berücksichtigt werden. Alle technischen, kaufmännischen, gestalterischen und terminlich-organisatorischen Festlegungen in Zusammenhang mit der Planung und Bauausführung des Mietersausbaus müssen geklärt und in den Planungs- und Bauablauf des Gesamtprojektes (Bauwerk/TGA, Mall, Allgemeinbereiche etc.) integriert werden. Unter anderem müssen Mieterwünsche eingesteuert und bei der Konzeption der Projektabläufe und -organisation berücksichtigt, neue Beteiligte reibungslos integriert – bei Lebensmittelfilialisten aufgrund der hohen Anforderungen, Schnittstellen etc.

besonders wichtig – und terminliche Abläufe im Steuerungsplan und in den Mietverträgen berücksichtigt werden. Die MiKo stellt daher gerade bei größeren RMUs eine eigenständige Leistung dar, die aufgrund der besonderen fachlichen und kapazitiven Anforderungen in der Regel nicht im Rahmen der PS erbracht werden kann. Einer entsprechend spezialisierten MiKo sind die Standardbaubeschreibungen von Lebensmittelfilialisten und anderen Ankermietern bekannt, was erhebliche Vorteile bei der Gestaltung und Verhandlung der Mietverträge sowie bei der Koordination der mieterspezifischen Anforderungen in Planung und Ausführung ermöglicht.



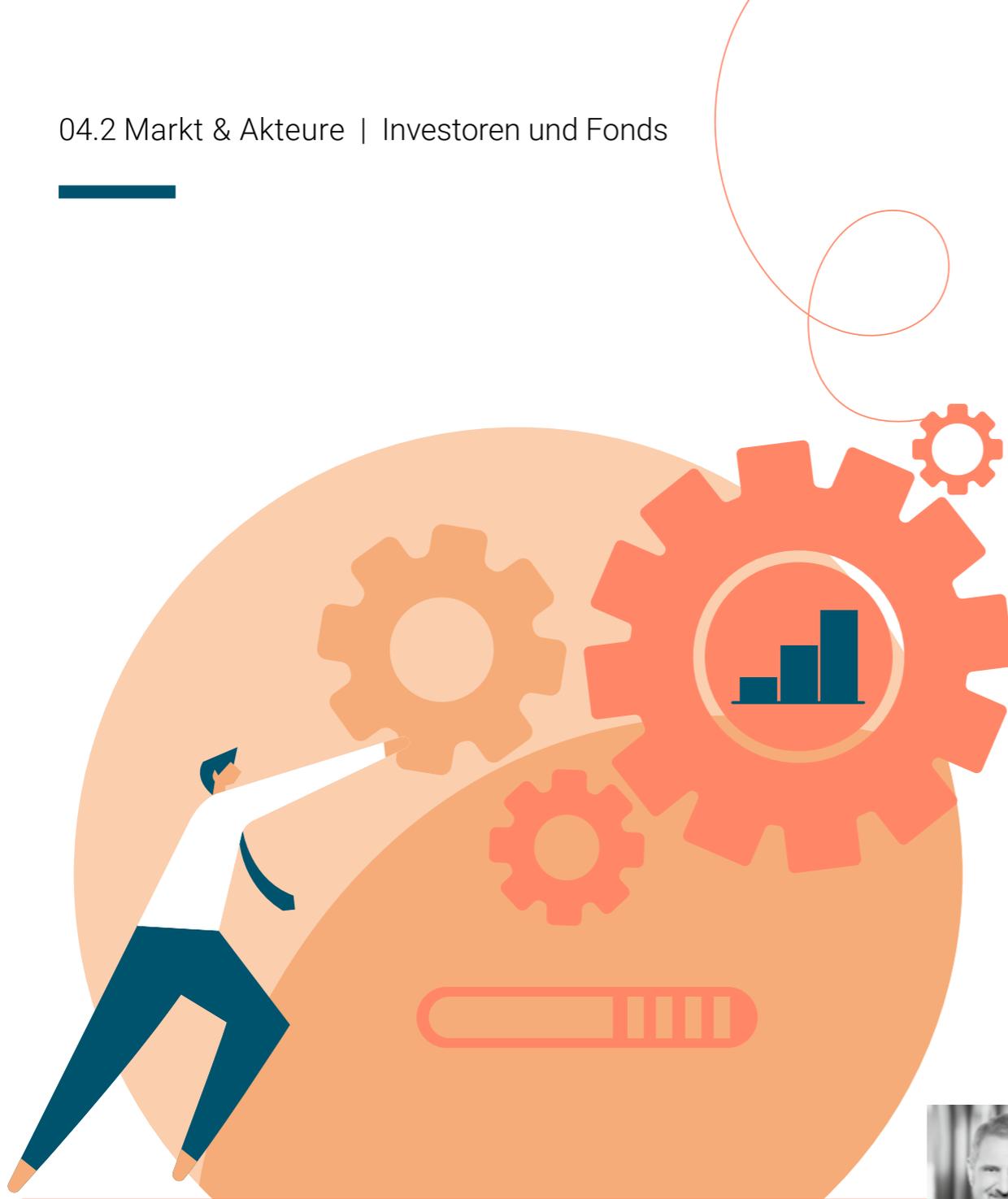
Ausschreibung, Vergabe und Ausführung

Die Schnittstellen zum Mieterausbau, insbesondere bei der Haustechnik sowie den Ausbaugewerken, müssen klar definiert und in einer Schnittstellenliste verbindlich festgelegt sein. Steht der Mieter noch nicht fest, sind mögliche Leistungspakete, Optionen sowie Abruf- und Ausbaufristen auf Basis von Kennwerten (z. B. Größe Mieteinheiten, Ausbautiefe etc.) auszuschreiben und vertraglich festzulegen. Neben den vermietetseitigen Planungs- und Bauleistungen für den Mietbereich sind auch die Termine für die mieterseitigen Ausbauleistungen (z. B. bei Shop-in-Shop-Konzepten oder für den Kühlbereich) zu berücksichtigen; ferner, wann die Medien für die Inbetriebnahme-Aktivitäten sowie Bestückung der Lebensmittelbereiche mit Waren bereitgestellt werden müssen und in Betrieb genommen werden dürfen. Das Logistikkonzept der Baustelle muss auch den mieterseitigen Ausbau (ggf. mit Fremdfirmen), den Zugang und die Sicherheit der Baustelle sowie Lagerflächen, Zu-/Abfahrten und Entsorgung etc. regeln.

Zusammenfassend ...

... ist festzustellen, dass eine entsprechend erfahrene und spezialisierte MiKo einen wesentlichen Beitrag für eine erfolgreiche Realisierung von RMUs leistet. Sie dient der Risikominimierung auf Seiten des Bauherrn/Investors und sollte bereits in der Projektanfangsphase definiert werden, da fehlende Vorbereitung, Fehler oder auch mangelnde Kompetenz den Projekterfolg in Planung und Ausführung massiv beeinträchtigen können. Aufgrund der hohen Komplexität und der Vielzahl an Schnittstellen ist die MiKo zwischenzeitlich eine genau beschriebene besondere Leistung der PS (Heft 19 AHO). Durch die PS ist bereits zu Projektbeginn auf diese besondere Leistung hinzuweisen sowie diese mit auszuschreiben, abzufragen oder anzubieten.





Mixed-Use aus Sicht eines Projektentwicklers

Was bedeutet die Kombination aus Lebensmitteleinzelhandel und weiteren gewerblichen/kulturellen/öffentlichen Nutzungen mit Wohnen für den Projektentwickler? Welche Vorteile und Herausforderungen bestehen?

Die KIB gehört zu den etablierten Projektentwicklungsgesellschaften im süddeutschen Raum. Das inhabergeführte Familienunternehmen ist seit mehr als 50 Jahren am Immobilienmarkt tätig und realisiert zukunftsweisende Arbeits- und Lebenswelten sowie Stadtquartiere. Die Firmengruppe bildet die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie ab. Kontinuierliches Innovationsmanagement und Nachhaltigkeit bei der Entwicklung und Realisierung sind wesentliche Unternehmensziele. Mit ihren Produkten sucht die KIB nach optimalen Lösungen für Mieter und Investoren. Unsere Leistungsbilanz basiert auf langjähriger Erfahrung, umfassenden Marktkenntnissen sowie einer offenen und fördernden Unternehmenskultur.

Die KIB Gruppe hat in den letzten Jahrzehnten durchmischte genutzte Immobilienprojekte realisiert. Dabei gab es nicht immer grundlegende Gedanken, ob diese einer Asset-Klasse Mixed-Use zugerechnet werden könnten. Wir haben uns überlegt, wie welche Teile des Gebäudes sinnvoll genutzt werden können und welche Nutzungen im besten Fall voneinander profitieren oder sich zumindest nicht gegen-

seitig behindern. All diese Projekte sind bis heute voll vermietet und wurden erfolgreich vermarktet.

Das Luitpoldviertel in Nürnberg ist unser aktuellstes Projekt, das derzeit baulich realisiert wird und sich in der Endvermietungsphase befindet.

Die Bauteile 4 und 5 im Luitpoldviertel Nürnberg (Ecke Regensburger Straße und Hainstraße) bestehen aus drei real geteilten Grundstücken: 1. Vollsortimenter und frei finanzierte Apartments, Café und Arztpraxen, 2. öffentlich geförderte Wohnungen mit Bio-Markt und 3. Apotheke und Büros. Unter diesen Bauteilen befindet sich eine zum Teil private als auch

Ein Bericht von Norbert Grund MRICS
(Geschäftsführer der KIB Projekt GmbH)



öffentliche Parkgarage. Auch beim benachbarten Baufeld 3 an der Ecke Hainstraße und Scharrerstraße handelt es sich um eine Mixed-Use-Entwicklung. Dort verbinden sich Service-Wohnungen für Senioren mit einer Tagespflegestation, einer frühkindlichen Förderstelle, einem Kindergarten und Mikro-Apartments. Somit wurden hier Mixed-Use-Strukturen geschaffen. Mixed-Use hat sich nach Abwägung aller Parameter im Verlauf der Projektentwicklung als sinnvoller und identitätsstiftender Ansatz für den Standort herausgestellt. Die Nutzungen verbinden sich zum gegenseitigen Vorteil und leisten eine sehr stabile und nachhaltige Nutzungsdurchmischung. Dieses ausgewogene Gesamtbild hat auch den Investorenkreis letztlich überzeugt: Sämtliche Bauteile aller drei Baufelder wurden deshalb bereits vor Baubeginn veräußert.

Mixed-Use — Bedeutung für den Projektentwickler:

In der Vergangenheit gestalteten sich Mixed-Use-Immobilien der KIB Gruppe oft als Kombinationen aus Lebensmitteleinzelhandel, Pflegeeinrichtungen und Service-Wohnen für Senioren oder öffentlichen Förderwohnungen. Natürlich sind auch andere Konstellationen denkbar, jedoch schließt sich hier der Kreis des gegenseitigen Nutzens eindeutig und effektiv.

Der Projektentwickler hat generell mindestens zwei Ziele: 1. Er strebt Bauwerke an, in denen sich alle Flächen mit langfristig erfolgreichen Nutzungen belegen lassen. 2. Er will aufgrund des Belegs der nachhaltig guten Vermietbarkeit einen Verkaufsfaktor erzielen, der mindestens zum gewünschten Projektergebnis führt. Immer dann, wenn Gebäude, Standorte und Mikrolagen nicht zu 100 Prozent langfristig für eine einzelne Nutzung sprechen oder wenn im Genehmigungsprozess klar ist, dass eine alleinige zum Beispiel Einzelhandels- oder Wohnnutzung nicht genehmigungsfähig ist, ist Mixed-Use der richtige Ansatz.

Eine Durchmischung im Gebäude selbst ist wegen diverser Hürden eine Entscheidung, die besonders hohe Sorgfalt erfordert. Klarer sind

die Vorteile bei Nutzungsdurchmischungen im Stadtteil („15-Minuten-Stadt“) oder im Quartier mit Realteilung. Schließlich sind Investoren mit einzelnen Anlagewehikeln häufig auf bestimmte Nutzungen fixiert und lassen eine Beimischung nur in sehr untergeordneten Quoten zu. Im Ansatz ist hier eine Bewegung zu erkennen, speziell auch mit Blick auf das Segment Life Science. Ein eindeutiger Trend ist nach meiner Einschätzung heute noch nicht festzustellen.

Vorteile und Herausforderungen bei Mixed-Use:

Eine Mixed-Use-Immobilie, die gewerbliche und wohnwirtschaftliche Nutzung in einem Gebäude kombiniert, bringt in der Regel folgende Vorteile:

1. Erfüllung von bauordnungsrechtlichen Vorgaben,
2. maximale Verdichtung,
3. Belegung jeder vermietbaren Fläche mit Ertragspotenzial und
4. die Aufwertung einzelner Nutzungen durch das jeweils andere Flächenangebot (Nahversorgung für Bewohner, Tagespflege für Senioren in eigener Häuslich-



Fazit

Mixed-Use ist kein Selbstzweck, aber häufig genau die richtige Basis. Wenige Endinvestoren wählen konkret Mixed-Use, finden jedoch bei genauer Analyse im konkreten Einzelfall, dass es sich um den richtigen Ansatz handelt. Das Gleiche gilt für Finanzierungsinstitute.

keit, Kunden für gewerbliche Anbieter etc.).

Signifikant bei der Verbindung der Nutzungssegmente der KIB Gruppe ist, dass es sich um Wohnnutzungen handelt, die einen unterdurchschnittlichen Stellplatzbedarf haben und statt Ruhe und Erholung die Nähe zu Infrastruktur bevorzugen. Besonders geeignet als Mixed-Use-Immobilien sind deshalb Mikro-Apartments, Senioren-Wohnungen, Studentenwohnungen und öffentlich geförderte Wohnungen. Gewerbliche Angebote sind geeignet, wenn sie vor allem zur Versorgung mit Gütern des täglichen

Bedarfs („Lebensmittel“) dienen oder der medizinische bzw. pflegerische Versorgung dient. Eher selten vorgefunden werden deshalb frei finanziertes Wohnen, Produktion und Logistik. Selbst das Segment der Hotels ist ein seltenes Mixed-Use-Produkt, da sich meist nur geringe Synergien zu anderen Nutzungen, mit Ausnahme von Gastronomie, ergeben. Generelle Herausforderungen sind: Stellplatzzuweisung auch für Kunden der gewerblichen

Angebote, Belieferungszonen, erweiterte haustechnische Erfordernisse, Brandschutz und Baukostenerhöhungen durch die Nutzungskombination etwa durch Verzüge oder Fassadengestaltung. Auch die Kostenverteilung untereinander erfordert eine gute Planung. Sollten die Wohnungen im Sondereigentum verkauft werden, sind geeignete Wirtschafts- und Abrechnungseinheiten zu bilden und es bedarf einer Summe an Dienstbarkeiten, damit keine unklaren Verhältnisse entstehen.

Retail-Mixed-Objekte



Retail-Mixed-Objekte – Risiken und Konfliktpotenzial aus Sicht des Property Managements



**Ein Bericht von
Björn-C. Rieger**
(Managing Partner
bei HEICO Property
Partners GmbH)

Retail-Mixed-Objekte sind, nicht nur aus Gründen der Verknappung von Wohnraum und der politisch gewollten Verdichtung von innerstädtischen Flächen, sondern auch als Renditekicker für Wohnimmobilien durch die zusätzliche gewerbliche Nutzung seit geraumer Zeit auf dem Investmentmarkt im Kommen.

Grundsätzlich ist die gemischte Nutzung solcher Liegenschaften, mit Einzelhandel und Wohnen oder auch Einzelhandel und Büro, baulich gesehen kein Problem. Einzelhandelsnutzungen mit den üblichen Grund- oder Nahversorgungsmitgliedern haben hinsichtlich des Brandschutzes keine hohen Anforderungen und stehen deswegen einer gemischten Nutzung nicht im Wege. Architektonisch lässt sich eine gemischt genutzte Immobilie meist problemlos in das Bild einer Häuserzeile oder das Straßenbild integrieren.

Problematisch in der gemeinsamen Nutzung des Grundstücks werden die zusätzlichen Anforderungen des Handels wie z. B.:

WERBEMÖGLICHKEITEN / FASSADE

Die Möglichkeit zur Anbringung von Werbeanlagen an innerstädtischen Fassaden birgt nicht nur genehmigungsrechtliche Probleme, solche Anlagen können auch, z. B. wegen ihrer Helligkeit, als Störfaktor für umliegende Wohnungen im Haus wahrgenommen werden. Hier muss darauf geachtet werden, dass die Mieter im Vertrag auf diese potenzielle „Störung“ hingewiesen werden und diese im Vorfeld bereits akzeptieren.

KUNDENPARKPLÄTZE

Meist werden etwa 100 Kundenparkplätze für Single Tenants im Einzelhandel gefordert. Die Möglichkeit zur Unterbringung einer größeren Anzahl von Parkplätzen auf innerstädtischen Grundstücken sind eingeschränkt. Hier muss gegebenenfalls auf Tiefgaragen-Konstruktionen, verbunden mit exklusiv für den Handel reservierten Aufzugsanlagen, zurückgegriffen werden. Derartige Tiefgaragen müssen meist auch den sonstigen Nutzern und gegebenenfalls deren weiteren Besuchern (Kombination: Einzelhandel und Büros/Arztpraxen) mit den entsprechenden Aufzugsanlagen zugänglich gemacht werden, was Konfliktpotenzial birgt. Zur Konfliktvermeidung sollten bei Abschluss aller Mietverträge klare Vereinbarungen mit den jeweiligen Mietern getroffen werden, um Kostentragungen und Nutzung des raren Gutes Parkplatz rechtssicher und künftig frei von Einreden zu gestalten.

Alternativ hierzu wären sogenannte „City Formate“ des Lebensmitteleinzelhandels, da hier üblicherweise, wegen einer anderer Kundenklientel, keine Parkplätze gefordert werden.

NEBENKOSTEN

Die Trennung von Verteilerschlüsseln ist sehr wichtig. Um spätere Konflikte bei der Nebenkostenabrechnung zu vermeiden, müssen die Kostenarten sehr genau auf ihre Zuordnung hin überprüft, mietvertraglich vereinbart und später entsprechend genau abgerechnet werden. Müllkosten, Stromkosten für Beleuchtung, Kosten der Reinigung von Tiefgaragen oder Parkplätzen sind typische Beispiele.

GERÄUSCHEMISSIONEN

Oftmals wird die Möglichkeit des Einzelhandels zur Anlieferung von Waren eingeschränkt, da sich z. B. die Wohnungsmieter durch die dabei entstehende Geräuschkulisse gestört fühlen. Auch hier muss bereits im Vorfeld mit den Handelsmietern eine klare Regelung zur Anlieferung von Waren außerhalb der Nachtstunden getroffen werden.

VANDALISMUS

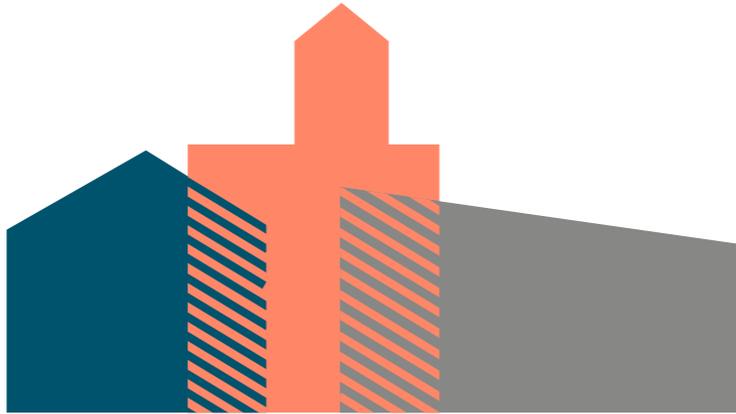
Es ist möglich, dass es vermehrt zu Vandalismus und Sachbeschädigung, wie z. B. Graffiti oder ähnlichen Gebäudebeschädigungen an einem Objekt kommt, wenn Einzelhandelsnutzung eingebunden ist. Die Beseitigung der Schäden führt zu einem einzuplanenden erhöhten Aufwand.

Fazit & Ausblick

Bei abschließender Betrachtung lässt sich festhalten, dass die gemischte Nutzung von Immobilien mit Einzelhandels- und Wohn-/Gewerbemietern grundsätzlich viel positives Potenzial bietet. Die Konfliktpotenziale sind beherrschbar, wenn frühzeitig eindeutig definierte und kommunizierte Regelungen für oben aufgeführte Punkte vereinbart werden. Damit steht einem „friedlichen Miteinander“ aller Mieter einer Retail-Mixed-Immobilie langfristig nichts im Wege!

Der Nutzungsmix – gut für Rendite und Bewohner

Die lebenswerte Stadt und das Investoreninteresse schließen sich keinesfalls aus – im Gegenteil. Einzelhandel, Büro- und Praxisflächen, Kitas & Co. stellen in vielerlei Hinsicht sinnvolle Beimischungen zu urbanem Wohnen dar. Gemischt genutzte Objekte und wohnnahes Gewerbe spielen auch für die Fonds der INDUSTRIA eine wichtige Rolle.



Wohnen und Gewerbe innerhalb eines Gebäudes zu kombinieren, war bereits vor der Industrialisierung städtebaulicher Standard in Europa. Das Erscheinungsbild der meisten historischen Zentren ist bis heute davon geprägt. Die Industrialisierung sorgte einst für unerträgliche Lebensverhältnisse in den großen Städten: Sie wurden laut, eng und unhygienisch. Es entstand das Bedürfnis, störepfindliche Nutzer

von störungsverursachenden Nutzern räumlich zu trennen. Funktionstrennung und später die autogerechte Stadt wurden 1933 in der Charta von Athen zum neuen Idealbild der Stadtentwicklung, das den Städtebau vor allem in den 1950er und 60er Jahren prägte. Aber der Preis dafür war eine enorme Zunahme des Verkehrs. Auch die Kosten für die dafür nötige Infrastruktur schossen in die Höhe.

Zurück zum Ursprung

Der Wandel zur postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft, das steigende Umweltbewusstsein und technologische Errungenschaften zur Senkung von Lärm- und Schadstoffemissionen führten in der Stadtplanung schließlich zum Umdenken: Man sehnte sich wieder zurück zur vielfältigen kompakten Stadt mit kurzen Wegen.



Die Funktionsmischung wurde zu einem der Kernpunkte der Leipzig-Charta aus dem Jahr 2007 zur nachhaltigen europäischen Stadt. Diese prägt heute nicht nur die Entwürfe der Architekten und Planer, sondern dient auch, wie zuletzt im Koalitionsvertrag der Regierungsparteien festgelegt bzw. erneut bestätigt, in der Stadtentwicklungspolitik als Orientierungsrahmen. Die Leipzig-Charta spiegelt sich auch in der Novelle der Bau-nutzungsverordnung von 2017 wider. In dieser ist für Bebauungspläne zusätzlich zum „reinen Wohngebiet“, „allgemeinen Wohngebiet“ und „Mischgebiet“ als vierte Gebietskategorie das „urbane Gebiet“ hinzugekommen, das unter anderem eine

höhere Bebauungsdichte und eine flexiblere Mischung mit innenstadttypischen gewerblichen Nutzungen erlaubt.

Wohnen als krisen-resilienter Anker

Wer urban leben möchte, wünscht sich eine gut funktionierende und lebendige Nachbarschaft, in der mit wenig Zeit- und Ressourcenaufwand die notwendigen Versorgungsziele erreichbar sind. Benötigt werden moderne und flexible Grundrisse, die an die jeweilige Lebenslage angepasst werden können.

Ein Bericht von Arnaud Ahlborn
(Geschäftsführer der INDUSTRIA Wohnen GmbH)





Aus Investorensicht bringt die Nutzungsmischung aus Wohnen und flankierenden Gewerbenutzungen im selben Objekt oder im Quartier Vorteile: Wohnungen bilden mit ihrer hohen Nachfrage und den beständigen Mieteinkünften den krisenresilienten Anker eines Investments, was eine stabile Rendite verspricht. Auch für die Mieter ist die Nutzungsmischung ein Gewinn: Die Wohnungsmieter profitieren von nahen Einkaufsmöglichkeiten, Praxen, Pflegeeinrichtungen oder Kindertagesstätten, die in den oft unbeliebten Erdgeschossflächen untergebracht sind. Die Läden, Ärzte und sozialen Einrichtungen haben wiederum Zulauf von den Bewohnern im direkten Umfeld.

Die Fonds der INDUSTRIA investieren daher über die klassischen Wohnangebote hinaus in

Nutzungen, die für ein lebenswertes Umfeld wichtig sind. Neben reinen Wohngebäuden ergänzen Wohn- und Geschäftshäuser, Senioren- und Sozialimmobilien sowie Ärztehäuser und Kindergärten das Portfolio.

Aber Immobilien-Investments müssen nicht nur Rendite bringen, sie bedeuten auch gesellschaftliche Verantwortung. Sie müssen ökologische, soziale und architektonische Anforderungen erfüllen. Einen Teil ihres Kapitals investieren die Fonds in gefördertes Wohnen. Denn bezahlbarer Wohnraum ist derzeit eine der größten Herausforderungen für Deutschland.





Retail-Mixed-Use-Immobilien auf dem aktuellen Investmentmarkt



Ein Bericht von Daniel Schütte

(Senior Consultant Fachmarkt Investment; Lührmann München GmbH & Co. KG)

Der Immobilienmarkt war und ist von Dynamik und Volatilität geprägt. Das Fachmarkt-Segment hat sich als stabile Größe erwiesen – und mehr als das: Fachmärkte sind Krisengewinner mit Anspruch auf Nachhaltigkeit. Auch bei Lührmann erhielt die Nachfrage nach Liegenschaften mit Lebensmittelhändlern als Ankermieter pandemiebedingt einen zusätzlichen Schub. In Bezug auf Retail-Mixed-Use-Objekte sind dabei Mischformen aus Einzelhandel und Wohnen besonders nachgefragt, da sich Wohnen weiterhin als stabile Assetklasse erweist. Das liegt auch daran, dass das klassische Fachmarktzentrum mit LEH-Ankermieter im Nebenmieterbesatz, beispielsweise Textil-Discounter, durch Covid-bedingte Schließungen und damit einhergehende Umsatzeinbußen mittlerweile kritischer betrachtet wird.

Ein weiterer wichtiger Aspekt in der Attraktivität der Mixed-Use-Objekte mit LEH-Mietern liegt in der Stabilität der Mietverhältnisse und der Länge der Vertragslaufzeiten. Während in anderen Segmenten die Vertragslaufzeiten zunehmend kürzer werden, profitieren Investoren bei Lebensmitteleinzelhändlern von guter Bonität und langen Vertragslaufzeiten.

Aktuell kollidieren jedoch zwei wesentliche Faktoren miteinander: erhöhte bzw. schwer kalkulierbare Baukosten und gestiegene Finanzierungskosten. Das Kaufpreisniveau von Jahresbeginn kann daher nicht mehr erreicht werden. Die Kaufpreisreduktionen bei Objekten, die einen Umbau, Renovierungen oder gar einen Abriss

und Neubau erfordern, sind gravierend.

Viele Marktteilnehmer warten die weitere Entwicklung der kommenden Monate ab und haben ihre Transaktionsaktivitäten zurückgefahren. Verkäufe finden selektiv und dort statt, wo die Verkäufer ein gutes Marktverständnis mitbringen und angemessene Kaufpreisforderungen haben. Zudem spielen weitere Faktoren wie Inflation, geopolitische Risiken und ESG in den Investitionsentscheidungen eine zunehmend tragende Rolle. Der demografische Wandel wird als Risikofaktor unterschätzt. Die abnehmende Zahl an Erwerbstätigen führt zu weniger Fachkräften, weniger Nutzern und entsprechend erforderlichen Nutzungsänderungen – u. a. zu

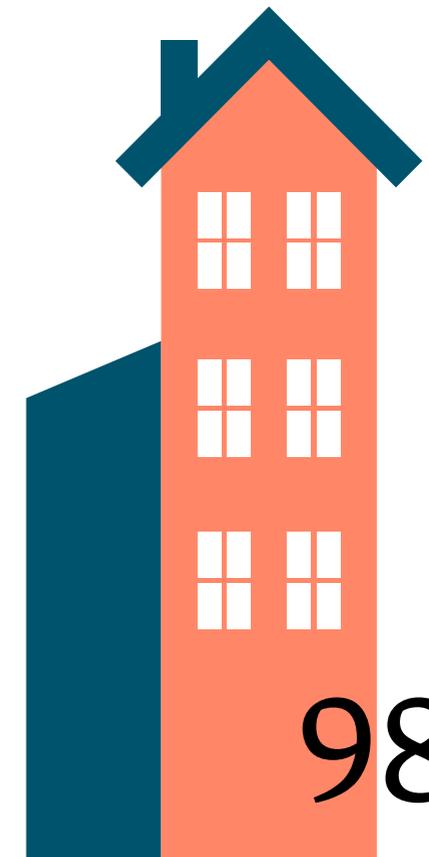
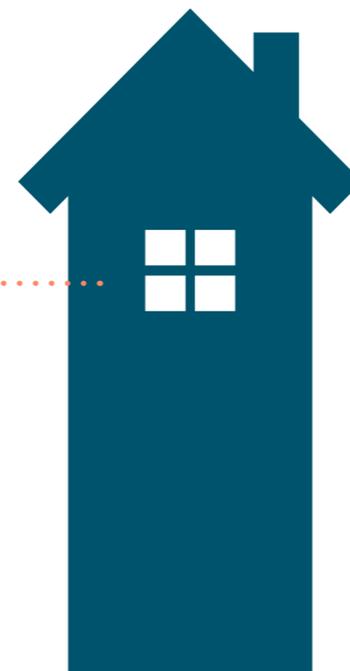
mehr Bedarf an altersgerechtem Wohnen.

In Zeiten, in denen innerstädtische Geschäftshäuser und Shopping-Center eine Phase der Unsicherheit durchlaufen, erweist sich die Streuung auf verschiedene Assetklassen in einem Gebäude als attraktive Anlagemöglichkeit.

Neben diesen relativ simplen Aspekten der Mischung verschiedener Nutzungen geht es vermehrt darum, die vorhandenen Flächen bestmöglich zu nutzen. Dies zeigen beispielsweise die jüngsten Auszeichnungen für Mixed-Use-Objekte, wie etwa die Kaufland Filiale mit Sportplatz in Erfurt. Shopping-Center hingegen sollten eher in Mixed-Use-Retail-Immobilien umgenutzt werden. Momentan werden Umstrukturierungen bspw. in Form von Pick-up-Stationen oder „Store to Home Delivery“ umgesetzt. Mittelfristig müssen Shopping-Center Entertainment und ein Erlebnis für die ganze Familie bieten. Beispielhaft wird das bei den Arkaden am Potsdamer Platz in Berlin umgesetzt. Langfristig werden Konzepte erfolgreich sein, die es ermöglichen, die Besucher ganztägig zu halten. Ergänzende Nutzungen wie Gesund-

heit, Ernährung und Freizeit werden bedeutender.

Aktuell geht Lührmann davon aus, dass wegen des verfügbaren Kapitals am Markt im Frühjahr 2023 der Transaktionsmarkt wieder mehr Schwung aufnimmt und auch Mixed-Use-Objekte häufiger am Markt zu sehen sind. Abzuwarten bleibt, wie sich das Finanzierungsumfeld, das Kaufpreisniveau und der Appetit auf Immobilien entwickeln wird und wie Wertgutachter dies in die Wertgutachten einfließen lassen. Wir gehen von einem lebhaften Investmentmarkt im kommenden Jahr aus, der sein Augenmerk auf eine gesunde Durchmischung der Nutzungsarten legt.



Investieren in Mixed-Use-Immobilien

Risikostreuung und Risikodiversifikation durch Mischnutzung



Ein theoretischer Abriss

Ein wesentlicher Vorteil von Mixed-Use-Immobilien ist die Risikostreuung. Ein Investor, der in diesen Immobilientypus investiert, kann bereits auf Asset-Ebene eine Streuung über verschiedene Immobilien-Nutzungsarten vornehmen. Gerade im immobilien-spezifischen Kontext liegt der Fokus zumeist auf der Rendite; Risiken werden oftmals vernachlässigt. Das taktische Ausblenden von Risiken ist zwar eine praktikable, aber eben keine effiziente Risikovermeidungsstrategie. Risiken lassen sich aber bei gegebener

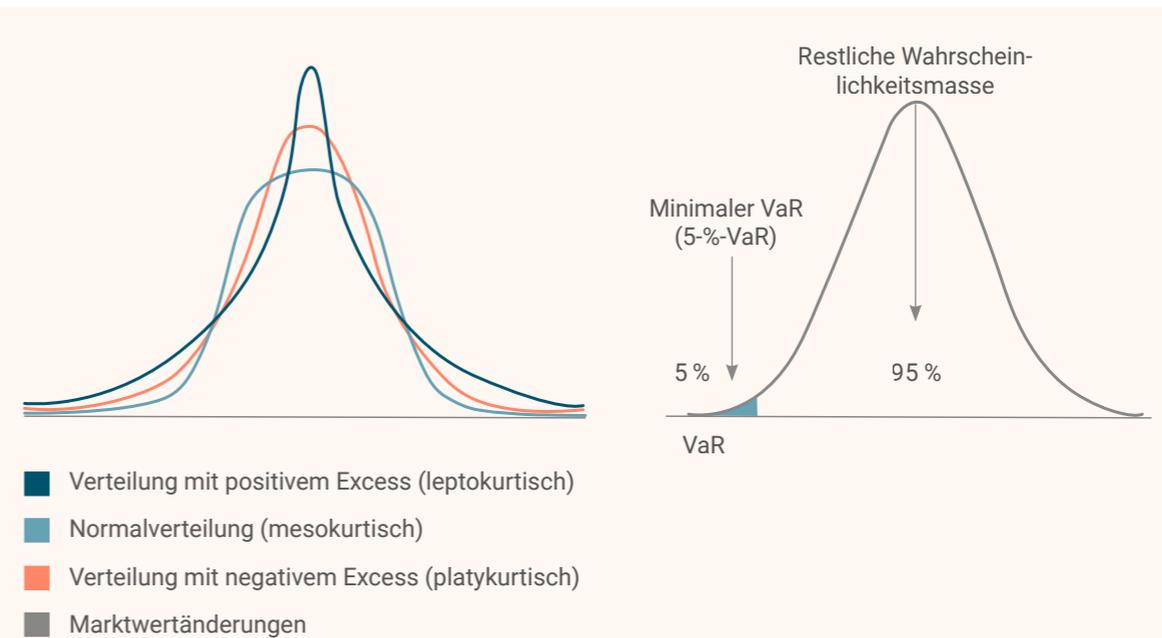
Renditeanforderung reduzieren, sodass auskömmliche Renditen erzielt werden und dennoch dem Grundsatz der Kapitalerhaltung Rechnung getragen werden kann. Der durchschnittliche Total Return μ – das zentrale erste Moment der Renditeverteilung – determiniert den erwarteten Verzinsungsanspruch. Der US-amerikanische Ökonom Harry M. Markowitz postuliert in seiner „Portfolio Selection“-Theorie allerdings den μ - σ -Entscheider. Neben der erwarteten Rendite ist als Risiko die durchschnittliche Volatilität bzw. die Standardabweichung – das zweite zentrale Moment einer Verteilung – einzubeziehen. Eine Kombination von μ und σ stellt die Sharpe-

Ratio als Überrendite, also die Rendite einer Geldanlage, soweit sie den risikofreien Zinssatz übersteigt, in Abhängigkeit vom Risiko. Eine höhere Ausprägung der Sharpe-Ratio impliziert eine höhere Güte der Investition. Risiko ist die Möglichkeit oder Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines unerwünschten Ereignisses wie Schaden oder Verlust. Nach dem Kapitalmarkt-Theoretiker Frank Knight (1921) kann man Risiken durch empirische Methoden, welche eine Wahrscheinlichkeitsverteilung bezüglich der Realisation eines Phänomens feststellen, messen. Damit reicht der Gebrauch der Volatilität – das zweite Moment der Verteilung



Ein Bericht von **Maximilian Radert**
(Head of Product Development & Research KINGSTONE Real Estate)

Theoretisches Konzept von Excess und Value at Risk (VaR)



Quelle: KINGSTONE Investment Management GmbH.

– aber eben nicht mehr zur Risikobeschreibung aus. Es gilt, die dritten und vierten Momente und Risikomaße wie den Value at Risk (VaR), welche explizite Verteilungsannahmen nutzen, in die Analyse einzubeziehen. Die Konstruktion des VaR beruht in den meisten Risikomodellen auf der Normalverteilung, welche wiederum durch Werte für Schiefe (drittes zentrales Moment) und Excess (viertes zentrales Moment) von jeweils „Null“ charakterisiert ist.

Markowitz unterscheidet in seiner Portfoliotheorie zudem zwischen dem unsystematischen und systematischen Risiko. Das unsystematische Risiko lässt sich durch eine geschickte Ausgestaltung des Portfolios komplett vermeiden. Das systematische Risiko bleibt hingegen in jedem Portfolio bestehen. Um das unsystematische Risiko zu vermeiden, bedienen sich Investoren quantitativen Zusammenhängen wie Ausprägungen für den Korrelationskoeffizienten; einem Maß

für lineare Abhängigkeiten. Unter Umständen ist es nicht sinnvoll, jegliches unsystematische Risiko zu eliminieren. Denn mit dem bewussten Zulassen der Risiken lassen sich leichter Renditen oberhalb des Marktes realisieren.

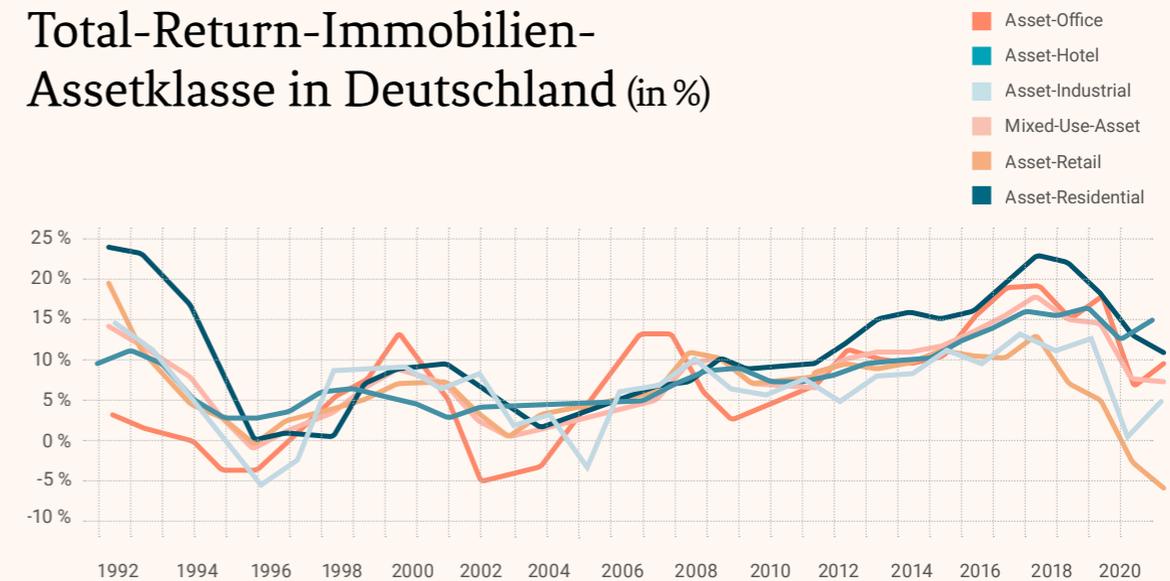
Das systematische Risiko wird durch den Beta-(β)-Faktor ermittelt. Er misst das Risiko einer Individualanlage im Vergleich zum Marktrisiko. Mathematisch gesehen entspricht der β -Faktor der Division von Kovarianz zwischen erwarteter Rendite der Individualanlage und erwarteter Rendite des Marktportfolios und der Varianz des Marktportfolios.

In der nachfolgenden Analyse wird dem Thema Rendite-Risiko-Kennzahlen Rechnung getragen und ein Investment in eine Mixed-Use-Immobilie mit Investitionen in Single-Asset-Immobilien im deutschen Markt verglichen. Mangels Marktportfolio wird auf die Analyse des Beta-Risikofaktors verzichtet.

Mixed-Use-Immobilien- und Single-Asset-Strategien im Vergleich

Im Rahmen einer 30-jährigen Investitionsphase ließ sich im Durchschnitt mit einem Residential-Asset mit 12,6 Prozent die höchste Gesamrendite (Total Return) erzielen; gefolgt von der Performance der Logistikimmobilie (8,6 Prozent). Ein Hotel-Asset mit 4,8 Prozent ist am Ende des Performance-Rankings zu finden. Eine vertikale Mixed-Use-Immobilie mit Einzelhandels- und City-Logistik-Flächen im Erdgeschoss ergänzt um Büroflächen in den mittleren Stockwerken und Wohnungsflächen im Dachgeschoss konnte im Referenzzeitraum eine Gesamrendite von ca. 8,7 Prozent erwirtschaften. Bei diesem erwarteten Verzinsungs-

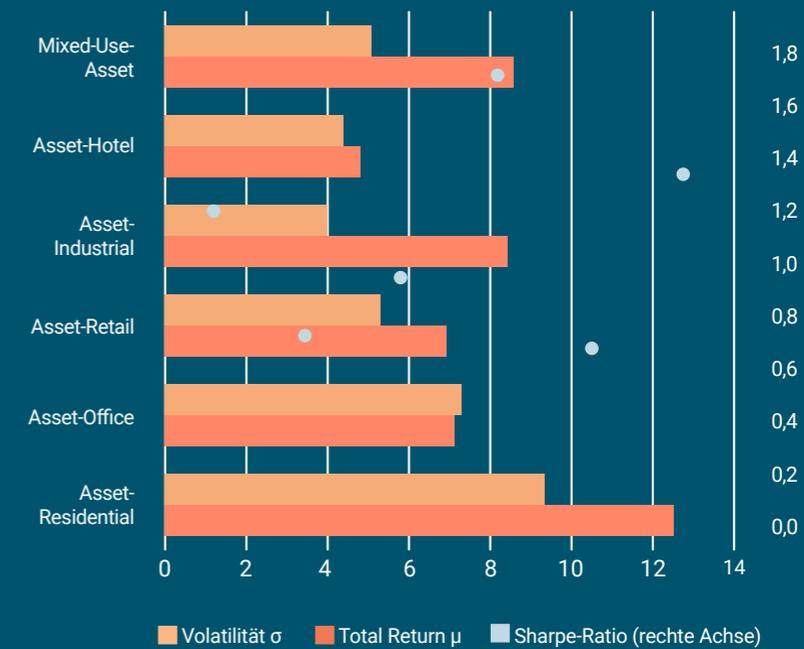
Total-Return-Immobilien-Assetklasse in Deutschland (in %)



anspruch wäre somit das Residential-Asset die Immobilie der Wahl.

Immer stärker, doch bei Weitem nicht umfassend, wird zur Evaluierung des Risikos eines Investments auch die Volatilität bzw. die Standardabweichung als Kennzahl herangezogen. Denn wer über keinen langen Atem verfügt, um Marktabschwungsphasen einmal auszusitzen, könnte schnell enttäuscht werden. Bei Einbezug der Volatilität in die Analyse wird deutlich, dass Rendite und Risiko spiegelbildlich zwei Seiten derselben Me-

Rendite-Risiko-Kennziffern im Vergleich (in %)



Quelle: KINGSTONE Investment Management GmbH.



daille bilden. Das Residential-Asset weist neben dem höchsten Erwartungswert für die Rendite mit knapp 9,2 Prozent eben auch die höchste Ausprägung für die Standardabweichung aus. Im Mittel der Single-Asset-Strategien bemisst sich die Volatilität auf 6 Prozent.

Somit ist es wenig überraschend, dass sich bei Betrachtung der Sharpe-Ratio – ein Maß, welches neben der Wertentwicklung auch die Schwankungsintensität berücksichtigt und auf den Nobelpreisträger William F. Sharpe (1966) zurückgeht – für das Ranking der Strategien ein anderes Bild ergibt. Der vermeintliche Strategie-Outperformer Residential-Asset liegt mit 1,15 lediglich auf dem dritten Platz. Den Spitzenplatz nimmt die Strategie Asset-Industrial ein. Im Besonderen schneidet auch die Mixed-Use-Immobilienstrategie sehr gut ab (Sharpe-Ratio von 1,28).

Die durchschnittliche Single-Asset-Strategie weist eine Kurtosis von 0,4 und damit einen negativen Excess von -1,7 auf. Ein solcher negativer Excess ist typisch für eine (platykurtische) Verteilung, welche geringere „fat tails“ als die Normalverteilung aufweist. Der negative Excess ist zumindest ein Indiz dafür, dass die Normalverteilungsannahme für Immobilieninvestments nicht stimmig ist. Bei Vorliegen einer solchen platykurtischen Verteilung werden bei Verwendung der Normalverteilung für die Schätzung des Value at Risk systematisch nach oben verzerrte VaR-Werte ermittelt. Lediglich die Strategie Residential-Asset weist einen positiven Excess (2,0) und somit höhere „fat tails“ als die Normalverteilung auf. Offenbar sind die Mixed-Use-Immobilienstrategiebezogenen „tails“ (Excess von -3,0) deutlich schlanker als die „Single-Asset tails“. Im Hinblick auf die Analyse der Symmetrie einer Verteilung sind keine wesentlichen Besonderheiten erkennbar. Über alle Asset-Strategien hinweg bemisst sich der Schiefe-Parameter im Durch-

schnitt auf 0,45 und unterscheidet sich nur unerheblich vom Null-Niveau. Im Grunde können die Renditeverteilungen damit als recht symmetrisch bezeichnet werden.

Betrachtet man das Diversifikationspotenzial und damit die Matrix der einzelnen Korrelationskoeffizienten für die Einzel-Assetstrategien, lässt sich erkennen, dass durchaus ein Diversifikationspotenzial und damit eine Möglichkeit zur Reduzierung des unsystematischen Risikos vorhanden ist. Zwar lässt sich keine negative Korrelation als effizienter Risiko-Hedge ausmachen, aber zumindest korrelieren einige Single-Asset-Strategien im historischen Vergleich doch sehr schwach miteinander. Die Investition in eine Mixed-Use-Immobilien kann somit auch vor dem Hintergrund der Risikodiversifikation eine erfolversprechende Strategie sein. Im Besonderen Industrial- und Retail-Asset weisen mit 0,24 zueinander einen relativ geringen Korrelationskoeffizienten aus. Doch auch die Kombination größerer Immobilien-Assetklassen wie Office & Retail (0,45) oder Office & Residential (0,55)

Korrelations-Matrix für verschiedenen Asset-Strategien

Assets	Residential	Office	Retail	Industrial	Hotel	Mixed-Use
Residential	1,00	0,55	0,64	0,63	0,81	0,90
Office	0,55	1,00	0,45	0,73	0,59	0,83
Retail	0,64	0,45	1,00	0,24	0,69	0,73
Industrial	0,63	0,73	0,24	1,00	0,52	0,77
Hotel	0,81	0,59	0,69	0,52	1,00	0,82
Mixed-Use	0,90	0,83	0,73	1,00	0,82	1,00

Quelle: KINGSTONE Investment Management GmbH

können im Rahmen der Investition in eine Mixed-Use-Immobilie einen Diversifikationsvorteil bieten.

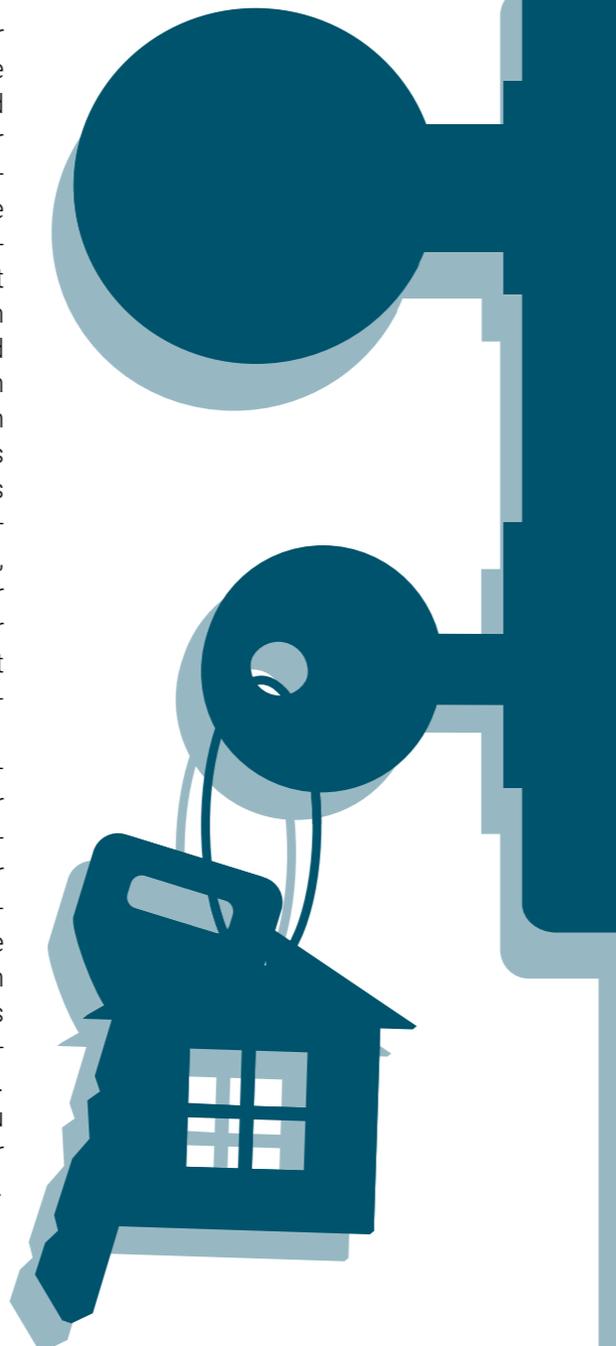
Zusammenfassung, strategische Implikationen und kritische Anmerkungen

Eine Investition in eine Mixed-Use-Immobilie bietet – neben zahlreichen weiteren Vorteilen – den zentralen Vorteil der Risikostreuung. In der Immobilienfondsindustrie wird zumindest regelmäßig nach der Maxime „Wir legen nicht alle Eier in einen Korb“ verfahren. Eine tiefere Analyse der Verteilungsparameter unterbleibt allerdings oftmals. Ferner wird Risikodiversifikation eher im Portfoliokontext und damit

im Rahmen der Investition in mehrere Immobilien vollzogen. Investoren können aber auch über Single-Asset-Strategien in unterschiedliche Immobilien-Assetklassen und Renditeverteilungen investieren – eben über eine Investition in eine Mixed-Use-Immobilie. Eine solche Anlage ermöglicht – im Besonderen risikoaversen Investoren – eine deutliche Reduktion der Volatilität bei lediglich einer geringen Reduktion der erwarteten Verzinsung. In letzter Konsequenz erhält der Investor eine effizien-

tere risikoadäquate Verzinsung. Die Ausprägungen für die Sharpe-Ratio untermauern dies quantitativ. Für eine ganzheitliche Risikoanalyse sind zudem die dritten und vierten zentralen Momente – Schiefe und Excess – der Renditeverteilungen zu berücksichtigen. Eine Verteilungsannahme jenseits der Gauß'schen Glockenkurve ermöglicht eine realistischere Risikoeinschätzung, verhindert Renditeverluste und spart letztlich Geld. Dies gilt gerade für Banken, große Versicherungsunternehmen und Pensionskassen, die im Rahmen von Basel III und Solvency II die Risiken ihrer Engagements berechnen und mit Eigenkapital hinterlegen müssen. In diesem Kontext können risikogemischte Immobilienportfolios einen Mehrwert in puncto Risiko bieten. Dabei muss es nicht zwingend gleich ein Portfolio sein. Risikomischung und -streuung beginnt bereits im Kleinen, und zwar auf der Asset-Ebene. Bei Betrachtung der Kurtosis wird deutlich, dass die Renditeverteilung einer Mixed-Use-Immobilien schlankere „fat tails“ annimmt und somit Extremwerttrisiken eine geringe Wahrscheinlichkeit annehmen.

Abschließend ist anzumerken, dass ein Immobilieninvestment sehr komplex ist. Die Analyse der vier zentralen Verteilungsmomente ist eine adäquate Vorgehensweise, aber nicht ausreichend. Fern von der Asset- sind auf einer Marktperspektive weitere Risikoquellen zu untersuchen. Als weitere Risiken müssen die Illiquidität, das Risiko auf einem illiquiden Markt keinen Käufer zu finden, die mangelnde Transparenz und das Risiko, für die Wert- und Preisermittlung lediglich unzureichende Informationen vorzufinden, erfasst werden. Ferner ist als Momentum-Effekt ein Downside-Risiko zu berücksichtigen, wonach hohe Preissteigerungen in der kurzen Frist ein hohes Rückschlagpotenzial beinhalten.



Definitionen & Erläuterungen

TOTAL RETURN

Unter Total Return versteht man die Gesamterrendite einer Anlage. Sie beinhaltet Wertzuwächse und Mieterträge bzw. Ausschüttungen über einen bestimmten Zeitraum. Der Total Return als Erwartungswert ist das erste zentrale Moment einer Verteilung. Die Darstellung des Total Returns erfolgt ohne den Einbezug von Leverage.

VOLATILITÄT

Die Volatilität ist hier definiert als die Standardabweichung der Veränderungen (auch Renditen, Returns) des betrachteten Parameters und dient häufig als Risikomaß.

KORRELATIONS-KOEFFIZIENT

Der Korrelationskoeffizient, auch Produkt-Moment-Korrelation, ist ein Maß für den Grad des linearen Zusammenhangs zwischen zwei mindestens intervallskalierten Merkmalen, das nicht von den Maßeinheiten der Messung abhängt und somit dimensionslos ist. Er kann Werte zwischen -1 und +1 annehmen.

SCHIEFE

Die Schiefe (Skewness) ist ein Maß für die Symmetrie einer Verteilung. Da die Normalverteilung symmetrisch ist, weist die Gauß'sche Glockenkurve für die Schiefe einen Wert von null auf.

KURTOSIS & EXCESS

Die Abweichung des Verlaufs einer Verteilung vom Verlauf einer Normalverteilung wird Kurtosis (Wölbung) genannt. Sie gibt an, wie spitz die Kurve verläuft. Excess zählt zu den zentralen Momenten einer Verteilung, mittels deren der Kurvenverlauf definiert wird. Ein Excess mit Wert 0 ist normalgipflig (mesokurtisch).

VALUE AT RISK (VAR)

Definiert wird der Value at Risk als der absolute Wertverlust einer im Unternehmen definierten Risiko-Position, der mit einer zuvor definierten Wahrscheinlichkeit (Konfidenzniveau) nicht überschritten wird. Der Verlust kann als absoluter Betrag in einer bestimmten Währung oder als Rendite dargestellt werden.

SHARPE-RATIO

Die Sharpe-Ratio ist eine Rendite-Risiko-Kennzahl und betrachtet die Überrendite, also die Rendite einer Geldanlage, soweit sie den risikofreien Zinssatz übersteigt, in Abhängigkeit vom Risiko.

CAPM & BETA-(β)-FAKTOR

In der Finanzwirtschaft und dort insbesondere in der Kapitalmarkttheorie stellt der Beta-(β)-Faktor eine auf dem Capital Asset Pricing Model (CAPM) aufbauende Kennzahl für das – mit einer Investition oder Finanzierung übernommene – systematische Risiko (auch Marktrisiko genannt) dar. Einfach ausgedrückt, ist der Beta-(β)-Faktor ein Gradmesser, der angibt, wie stark die Investition im Vergleich zum Markt schwankt. Bei einem Wert von 1,0 schwankt die Investition so stark wie der Durchschnitt. Liegt der Wert unter 1,0, dann deutet dies auf eine geringere Schwankung hin. Bei einem Wert von über 1,0 schwankt die Investition stärker als der Durchschnitt. Ein negatives Beta bedeutet, dass sich die Rendite des Vermögensgegenstandes gegenläufig zum Gesamtmarkt entwickelt.

Mixed-Use-Konzepte – ohne Retail nicht umsetzbar

Sind wir womöglich schon „kurz vor der Zukunft“? Morgens entspannt im möblierten Apartment aufwachen, kurz ins Gym im Mezzanine Floor, dann im Café auf dem Central Place ein schnelles Frühstück einnehmen und danach mit dem Aufzug nach oben ins Büro fahren. In der Mittagspause auf kurzem Wege ein paar Besorgungen erledigen (oder erledigen lassen), um anschließend den Tag gemütlich in der Skybar im Dachgeschoss ausklingen zu lassen. Das sind Wohn-, Konsum- und Arbeitserlebnisse, die wir aus Singapur, Tokyo und New York langsam kennen, die aber noch Utopie in Deutschland sind. Stimmt das?

Konzepte und Ideen

Hinter dem Begriff „Mixed-Use“ verstecken sich etliche unterschiedliche Sichtweisen zum Stadtumbau in Deutschland – eine konzertierte Vorgehensweise, wie dieser Umbau vorstattgehen soll, existiert bisher nicht.

Eine klare Position, gleichwohl aber die Gemengelage, welche die Motivation aufzeigt, das Thema Mixed-Use näher zu beleuchten. Denn bei näherer Betrachtung eröffnen sich dort für die Immobilienwirtschaft enorme Chancen, diesen Prozess zu gestalten. Man nehme: den Wunsch der Bevölkerung nach kurzen Wegen zwischen Wohnen, Arbeiten und Einkaufen in lebendiger Atmosphäre und den Investorendruck, fungible Produkte zu entwickeln. Hinzu gesellen sich Aspekte zur Nachhaltigkeit, Sicherheit, Bürgerbeteiligungen und demzufolge heterogene Ansprüche an eine Stadt der Zukunft. Ergänzt durch die Frage des Handels in diesen Strukturen zwischen Konsumneigung, Logistikanforderungen und dem Servicegedanken einer Klientel, die sich zwischen Nürnberg, Biberach und London kaum noch strukturell unterscheidet.

Was alle Prozessbeteiligten dabei fordern, ist das Überschreiten von bisher singulären, vermeintlich bewährten, aber doch eingeschränkten Sichtweisen bei der Neuentwicklung von Retail-Destinationen nach einer pandemischen Situation: Immobilienwirtschaftlich lösen bis heute mehr als zwei Nutzungen innerhalb eines Gebäudes keinesfalls Begeisterungstürme aus. Von kommunaler Seite wird das Schaffen neuer Raumstrukturen eher mit der Zerstörung erhaltenswürdiger Ensembles unter weiterer Reduktion des öffentlichen Raums diskutiert. Sozialpolitisch wird argumen-

tiert, dass der Gentrifizierung Vorschub geleistet wird. Der Standort ist klar definiert, doch die Schaffung gänzlich neuer Lagen ist das eigentlich Herausfordernde für die Planer, Investoren und kommunalen Entscheidungsträger beim Aufbruch in die Stadt der Zukunft. Noch stört aktuell vor allem der Begriff Projektentwicklung in Zeiten einer maximalen Sicherheitsdoktrin bei gleichzeitiger Liquiditätsschwemme in die Anlagemärkte diese Idee bzw. Vision. Doch diese Luxusattitüde werden wir uns mittelfristig nicht mehr leisten können, soll der weiteren Abwanderung aus den propagierten B-Standorten in die vermeintlich attraktiveren A-Standorte etwas entgegengesetzt werden.

Gefragte Anlageklasse

Noch sind in Deutschland solche spektakulären Immobilienprojekte selten. Doch in den angelsächsischen Ländern gehören sie längst zu den etablierten Immobilienformen. International sind Hybrid-Gebäude gefragt – bei Nutzern und Anlegern. Etwas Gebündeltes oder Vermischtes – so die Bedeutung des Wortes Hybrid – beschreibt die mehrfache Nutzung einer Immobilie treffend. Mit Blick auf die Finanzierungseite wird schnell deutlich, dass eine zusätzliche Nutzungsart das systematische Risiko weiter reduziert. Mehr noch und dramatischer formuliert: ohne klassische Retailfunktion keine Finanzierung mehr für das Projekt.

Investoren legen in den drohenden unsicheren Zeiten mehr Wert auf die langfristige Stabilität der Mieteinnahmen, die umso sicherer vereinnahmt werden können, je breiter die Nutzung einer Immobilie gestreut ist. Der Blick auf die steigende Zahl gemischt genutzter Immobilien in den großen Portfolios zeigt: Die Anlagephilosophie bewegt sich weg von der festgelegten Mononutzung und stattdessen langsam und unaufhaltsam in Richtung Diversifikation. Solche für Nutzer und Anleger attraktiven Mischnutzungen werden sich langfristig als eigenständige Assetklasse etablieren.



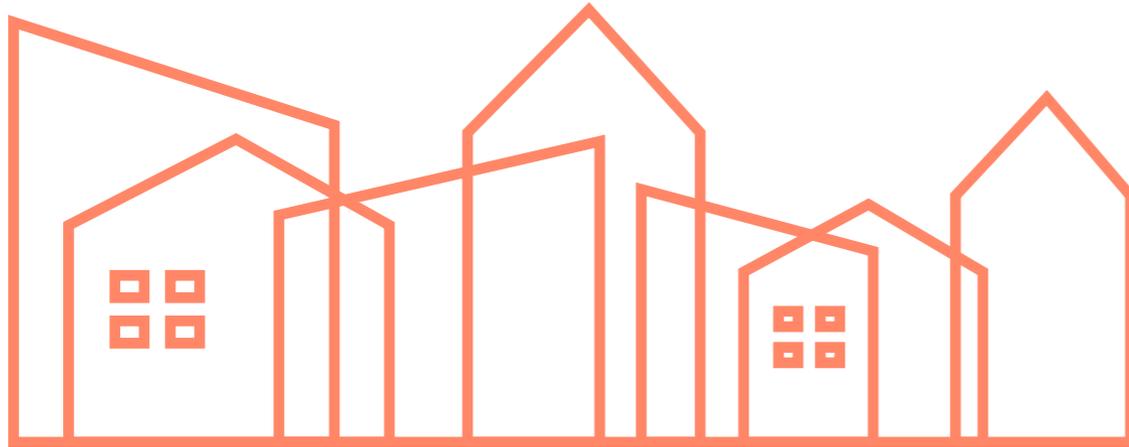
Ein Bericht von
Prof. Dr. Thomas Beyerle
(Managing Director Catella)

Fazit

Mit dem Erstarren der Mixed-Use-Strukturen sollte auch dem guten alten Marktplatz seine ursprüngliche Rolle als zentraler Ort des urbanen Lebens wieder zufallen, nur wird er dann als „healthy place“ oder „happy place“ seine Bezeichnung in der Sprache finden, damit sich die urbane Bevölkerung mit ihm identifizieren kann. Soweit der Wunsch der Kapitalmarktseite, von Stadtplanern und der urbanen Bevölkerung.

Erfahrungen, wie man mit bereits bebautem Raum umzugehen hat, findet man bisher selten. Die Lösungen des Stadtumbaus „am besten mit Mixed-Use-Strukturen“ münden aktuell in der „15-Minuten-Stadt“-Diskussion. Dabei liegen wir irgendwo zwischen Verdichtung (mehr Wohn-, Arbeits-, Einkaufs- und Erlebnisraum inklusive Infrastruktur auf gleicher Fläche), grünen Lungen, sozialer Durchmischung und Bezahlbarkeit. Allen Anforderungen gerecht zu werden, erscheint zunächst unmöglich. Doch die kurzen Wege zwischen Wohnen, Arbeiten und Konsumieren sind sicher ein Mantra der nahen Zukunft. Prozessual sollte man auch die neuen Preisschilder und eine reduzierte soziale Durchmischung innerhalb der 15 Minuten benennen. Doch davor schrecken viele aktuell noch zurück.

Mixed-Use-Immobilien: Lebensmitteleinzelhandel als wichtiger Anker



In innerstädtischen Lagen ist der Einzelhandel in Mixed-Use-Immobilien kaum noch wegzudenken. Dieser Objekttypus ist seit einigen Jahren kontinuierlich im Aufwind, denn eine einseitige Nutzung begehrter Objekte als reine Büro-, Handels- oder Wohnimmobilien passt in vielen Fällen nicht zum modernen großstädtischen Umfeld. Die Vorteile der Mischnutzung liegen auf der Hand: Sie entspricht dem Zeitgeist und vereint in vielen Fällen die Trends aus einzelnen Segmenten. Die zunehmende Digitalisierung führt dazu, dass Unternehmen aus der Industrie kleinteiliger und emissionsärmer produzieren. Auch diese Firmen können und wollen zurück in die Zentren und finden in Mixed-Use-Immobilien attraktive Flächen. Durch die verschiedenen Nutzungsformen ergeben sich zahlreiche Synergieeffekte, denn es finden sich unterschiedliche Funktionen und Lebensbereiche unter einem Dach. Es wird gewohnt und gearbeitet, eingekauft und trainiert, sich fortgebildet und es werden weitere Freizeitangebote wahrgenommen. Eine wichtige Rolle spielen Lebensmittelgeschäfte.

Martin Merkel

(Leiter Immobilienzentrum
Stuttgart der DZ HYP)



Im Vergleich zu anderen Investimentsegmenten hat sich der Einzelhandel generell trotz der herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im ersten Halbjahr gut entwickelt. Ende Juni betrug das Transaktionsvolumen laut Colliers rund 4,3 Milliarden Euro und lag damit etwa 60 Prozent über dem Wert des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. Knapp die Hälfte aller Investments in dem Segment entfiel auf Objekte mit Schwerpunkt Nahrungsmittel. Diese Entwicklung zeigt, dass das Interesse der Investoren trotz der spürbar gestiegenen Preise auf anhaltend hohem Niveau ist.

Ausgelöst durch die Corona-Pandemie haben die Finanzierungsanfragen für Mixed-Use-Immobilien spürbar an Fahrt aufgenommen. Für Banken ist insbesondere die Risikostreuung von Bedeutung. Monogenutzte Objekte unterliegen in hohem Maße den Marktzyklen. Der seit vielen Jahren andauernde Immobilienaufschwung ist durch den Ausbruch des Kriegs in der Ukraine ins Stocken geraten. Der Einzelhandel – ausgenommen die Nahversorgung – hat schon seit längerer Zeit unter dem zunehmenden E-Commerce zu leiden. Diese Entwicklung wurde durch die Corona-Pandemie beschleunigt.



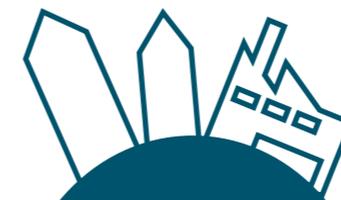
Der Büroimmobilienmarkt muss sich angesichts der wachsenden Tätigkeiten aus dem Homeoffice umstellen und der bisher boomende Wohnimmobilienmarkt ist mit dem steigenden Zinsniveau und den Belastungen der privaten Haushalte durch die steigenden Energiekosten konfrontiert.

Mixed-Use-Objekte unterliegen zwar denselben Marktzyklen, bieten aber in vielen Fällen eine kleinteiligere Vermietbarkeit der Flächen. Damit sinkt die Wahrscheinlichkeit größerer Leerstände. Aus Sicht des Finanzierers bietet die Beimischung von Lebensmitteleinzelhändlern zusätzliche Sicherheit mit Blick auf die Risikostreuung. Zudem trägt diese Nutzungsart zu einem stabileren Miet-Cashflow bei. Denn: Der Lebensmitteleinzelhandel ist mit weniger Herausforderungen als Geschäfts-, Kauf- oder Warenhäuser konfrontiert. Durch die höheren Energiekosten steigen zwar die Erzeugerpreise und damit auch die Preise für Nahrungsmittel; durch Sortimentsumstellungen und „Trading-down“ sind Lebensmitteleinzelhändler aber in der Lage, sich ändernden Bedingungen schnell anzupassen. Zudem ist das Einsparpotenzial der Bevölkerung bei der Grundbedarfsdeckung gering. Auch die wieder zugenommenen Migrationszahlen durch den Krieg in der Ukraine wirken sich begünstigend auf den Umsatz aus.

Es ist zwar kaum damit zu rechnen, dass einseitig genutzte Immobilien demnächst vom Markt verdrängt werden. Denn Unternehmen benötigen weiterhin große Büroflächen, die in einem Objekt vereint sind. Und auch dem Mangel an Wohnraum kann man mit Mixed-Use-Konzepten nur begrenzt entgegenreten, hier eignen sich umfangreiche Wohnprojekte besser. Attraktive Mischnutzungen werden sich aber dennoch langfristig erfolgreich als eigenständige Assetklasse etablieren und wichtige Akzente in den Stadtbildern der kommenden Jahre setzen. Nahversorgung, insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel, ist dabei unverzichtbar.



Sichere Renditen durch strategische Neuausrichtung: Weg vom reinen Einzelhandel hin zum Retail-Mixed-Use



**Ein Bericht von
Martin Eilbacher**
(Investment Manager Immobilien Kapitalanlagen
Immobilien (KI) SV Sparkassenversicherung)

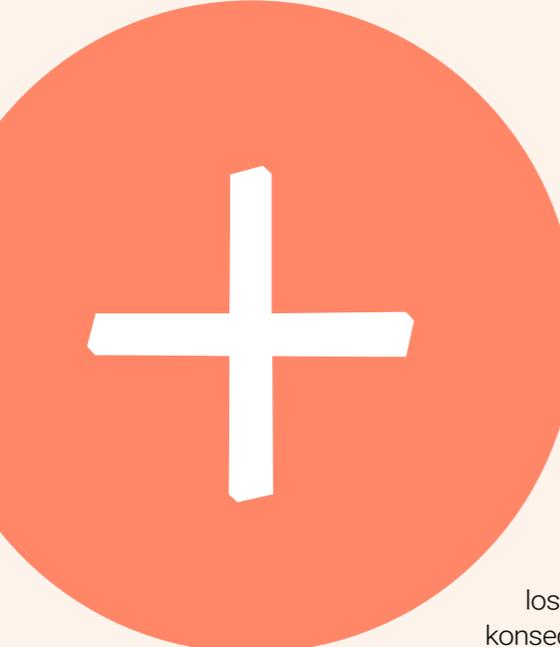
Nichts ist beständiger als der Wandel (Lebensweisheit vom griech. Philosophen Heraklit ~ 500 v. Chr.). Dieses berühmte Zitat hat auch nach zweieinhalbtausend Jahren nichts an Gültigkeit eingebüßt. Gerade in diesen unruhigen Zeiten erleben wir, wie alles infrage gestellt wird. Unser Arbeits-, Konsum- und Mobilitätsverhalten befindet sich im rasanten Wandel, Trends, die vor der Pandemie als unaufhaltsam galten (Urbanisierung), werden heute hinterfragt und als sei das alles nicht anspruchsvoll genug, haben Klima- und Energiefragen erste Priorität. Alles nicht neu und schon seit geraumer Zeit zu beobachten, jedoch nimmt die Intensität und

Geschwindigkeit zu. Neu ist der Druck auf die Eigentümer, aber auch Kommunen und Städte, sich mit drohendem Leerstand und möglichen Nachnutzungen auseinanderzusetzen. Inmitten dieser Entwicklung gewinnt der Immobilientypus der Mixed-Use-Objekte besonders an Bedeutung. Eine allgemeine, einheitliche Definition von Mixed-Use-Objekten existiert nicht. Generell werden in der Immobilienwirtschaft Immobilien, in denen zugleich gewohnt, gearbeitet, eingekauft werden kann und zudem noch Bildungseinrichtungen oder kulturelle Zwecke angeboten werden, als Mixed-Use bezeichnet.

Die Schlüsselfaktoren für die Entwicklung aber auch die Revitalisierung von Mixed-Use-Immobilien sind im Wesentlichen:

- ◆ **Grundlegende Veränderungen** in der Arbeitswelt
- ◆ Eine **Änderung** im Verbraucherverhalten
- ◆ Wachsende **Nachfrage** nach Wohnungen
- ◆ Bequemlichkeit, kurze fußläufige Wege und eine **Live-Work-Play-Mentalität**
- ◆ **Effektivere Landnutzung** durch die Schaffung von „Städten in Städten“
- ◆ Gemischte Nutzungen schneiden in wirtschaftlichen Abschwüngen oft **besser ab als Immobilien mit nur einer Nutzung**

Daraus ergeben sich folgende Vorteile von Mixed-Use-Immobilien:



1 Gemischt genutzte Immobilien haben den Vorteil eines integrierten Kundenkreises für Nutzflächen, der Investoren mehrere Einkommensströme bietet. Ein reizvoller Aspekt von Mischnutzungsentwicklungen ist die Nähe zu neuen Kunden. Durch privates und gewerbliches Publikum haben Immobilien mit gemischter Nutzung die Kraft, eine enorme Besucherfrequenz zu ermöglichen. Einzelhandelsmieter profitieren von den wiederkehrenden Ausgaben der Bewohner. Die Bewohner profitieren von der wohnortnahen Versorgung. Weitere Komplementärnutzungen aus den Asset-Klassen „Healthcare“ und „Leisure“ schaffen zusätzliche Synergien.

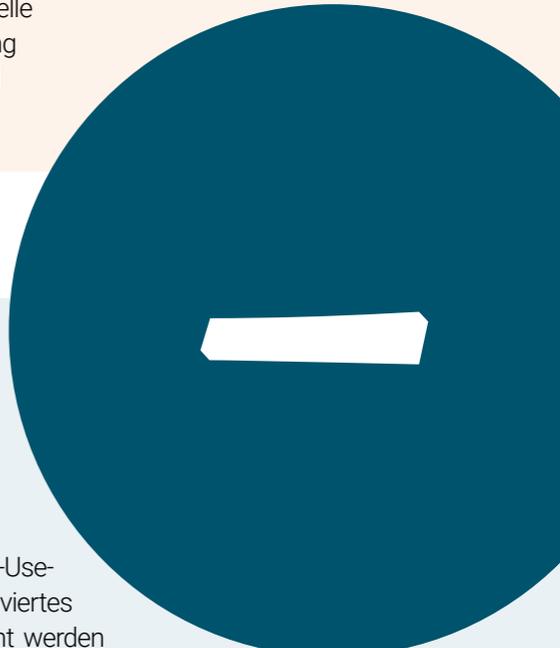
2 Immobilienverwalter sind gut aufgestellt, um die Herausforderungen mehrerer Asset-Klassen gleichzeitig zu bewältigen, was einen reibungslosen Geschäftsbetrieb erlaubt. Durch ein kompetentes und konsequentes „Betreiben“ der Objekte erreicht man eine höhere Mieterzufriedenheit, kürzere Leerstandszeiten, verbesserte Facility-Management-Prozesse und eine intensivere Betreuung.

3 Der wohl verlockendste Aspekt von Mischnutzungsentwicklungen ist ihre Lage. Im Allgemeinen befinden sich diese Immobilien in dicht bebauten Gebieten in der Nähe bestehender Einrichtungen wie Schulen, Bibliotheken und Parks. Die Mieter und Käufer von Wohneigentum haben eine starke Präferenz für zentrale Lagen mit kurzen Wegen zu einem breit gefächerten Angebot. Kommune und Stadt und gemischt genutzte Immobilien arbeiten so gemeinsam an dem Trend, verbundene und integrative Gemeinschaften zu schaffen.

4 Die große Vielfalt an Mietern (Gewerbe, Wohnen usw.) verringert das Gesamtausfallrisiko. Der größte und häufigste Vorteil für Mixed-Use-Immobilien ist die Diversifizierung. Dieser Immobilientyp verbindet das Beste aus beiden Welten (Wohn- und Gewerbeimmobilien) und reduziert somit das Risiko des gesamten Portfolios. Neben einem geringeren Risiko bieten Mischnutzungsentwicklungen höhere Einnahmen, Cashflows, längere Mietverträge und weniger Wettbewerb.

5 Nachhaltigkeit ist umweltverträglich und kann zusätzlich als Annehmlichkeit angesehen werden, die oft Spitzenmieten zur Folge hat. Bei Projekten mit gemischter Nutzung können traditionelle Methoden der Nachhaltigkeit und weniger traditionelle Methoden wie Gründächer, Regenwassersammlung und -recycling oder die Integration von Solarmodulen leicht nachgerüstet und integriert werden.

Demgegenüber stehen die Nachteile von Mixed-Use-Immobilien:



1 Wie bei allen Immobilien-Investments gilt auch bei Mixed-Use-Objekten: Lage, Lage, Lage! Gegebenenfalls ergänzt um ein viertes „Lage“, da der Standort nicht nur einer Asset-Klasse gerecht werden muss, sondern im Idealfall mehreren. Aus den unterschiedlichen Anforderungskriterien für die verschiedensten Immobilientypen muss eine Schnittmenge der Standort- und Lagekriterien gebildet werden. Es liegt auf der Hand, dass der klassische „Retail-Stand-alone“-Fahrstandort im Gewerbegebiet nicht in eine gemischt genutzte Retail-Wohn-Immobilie umgewandelt werden kann. Die Balance zwischen den gewerblichen Nutzungen und der sekundären Nutzung ist maßgebend.

2 Bei der Entwicklung bzw. Revitalisierung einer gemischt genutzten Immobilie müssen Investoren die örtlichen Bebauungsvorschriften berücksichtigen. Es kann vorkommen, dass vor der Umsetzung ein umfangreiches Bebauungsplan- und/oder Baugenehmigungsverfahren durchgeführt werden muss, was zeitaufwendig ist und wobei das Ergebnis nicht von Anfang an bekannt ist. Die Baurechtschaffung für Mixed-Use-Objekte kann unter zeitlichen und monetären Gesichtspunkten schnell zum Fallstrick einer Entwicklung werden.

3 Sowohl beim Neubau aber insbesondere bei einer späteren Umnutzung bzw. Revitalisierung sind zwingend die Auswirkungen bzgl. der Umsatz- und Einkommenssteuer sorgfältig zu prüfen. Werden für gewerbliche Zwecke errichtete Flächen vor Ablauf von 10 Jahren zu Mietflächen umgenutzt, die nicht der Umsatzsteuerpflicht unterliegen, kann es zu umfangreichen steuerlichen Schäden kommen.

Marktbeobachtungen lassen Entwicklungen erkennen, wie Non-Food-Flächen und Lebensmittelmärkte einer geänderten Nutzung zugeführt werden mit dem Ziel, langfristig stabile Renditen erwirtschaften zu können.

1. Umnutzung von ehemaligen Non-Food-Flächen zu Healthcare-Zwecken

Ein neuer Marktteilnehmer für innerstädtische Umnutzungsflächen, aber auch Gewerbegebietslagen sind Anbieter der medizinischen Nahversorgung und Labormedizin. In einer alternden Gesellschaft wird dieser Bereich immer wichtiger. Eine gute Erreichbarkeit ist vor allem für die Menschen wichtig, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind. Ein potenzieller Mieter und Betreiber sind z. B. Dialysezentren, wie etwa Fresenius Medical Care, aber auch regional tätige Medizinische Versorgungszentren (MVZ).

Doch ein Dialysezentrum einzurichten, ist komplex. Bis Anfang der Nullerjahre durften sie ausschließlich von Ärzten betrieben werden, seitdem dürfen auch größere Anbieter in Form von MVZs agieren.

Ist der Umbau jedoch planungs- und bauordnungsrechtlich genehmigt, sind die steuerlichen Fallstricke geprüft, erweisen sich die Dialysepraxen als langfristige Mieter in einem voraussichtlichen Zukunftsmarkt und tragen somit überproportional zur nachhaltigen Steigerung der Mieteinnahmen bei.



2. Überbauung eines typischen Lebensmittelmarktes nebst Parkplatzflächen mit bezahlbarem, ökologischem Holzbau

400.000 Wohnungen, davon mindestens 100.000 sozial gefördert, bei steigenden bautechnischen Anforderungen, gestörten Material- und Lieferketten, Personalknappheit, allgemeiner Verknappung von Ressourcen, schonendem Umgang mit Grund und Boden und vielem mehr sind nur einige der gesellschaftlichen Herausforderungen. Nur mit konventionellen Methoden dürfte dies nicht zu schaffen sein.

Was liegt näher, als bereits einmal versiegelte Flächen nachträglich zu verdichten und auf primär gewerblich genutzten Flächen zusätzlichen bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Aus Investorensicht bedeutet zusätzlich Baurecht auch eine Wertsteigerung für das Objekt. Lösungsansätze für die Umsetzung gibt es viele – das Architekturbüro Baukult aus Österreich hat mit einem innovativen und flexiblen Stahl-Brückenbauwerk Handels- und Parkplatzbereiche eines klassischen Einzelhandelsobjektes überspannt. Dies führt zu einer maximalen und optimalen Grundstücksausnutzung ohne Beeinträchtigung des Einzelhandels bei multifunktionaler Nutzung der Parkplatzbereiche.



Die Entwicklung von Mixed-Use-Immobilien gepaart mit den Vorteilen des modularen Planens und Bauens können eine außerordentliche Wirtschaftlichkeit erzielen. Für Investoren liegen die Vorteile auf der Hand. Durch die insgesamt kurze Bauzeit „vor Ort“ ergeben sich kaum Beeinträchtigungen bestehender Mietverhältnisse. Unter Umständen kann durch die Montage sogar Rücksicht auf frequenzstarke Einkaufszeiten genommen werden. Baustaub, Baustellenverkehr und wenig Baulärm lassen sich auf ein Minimum reduzieren.

Durch ihre unterschiedlichen Nutzungsarten bieten Mixed-Use-Immobilien eine breite Risikostreuung. Schwankungen einzelner Märkte wirken sich nicht auf die gesamte Immobilie aus. Brancheneinbrüche in bestimmten Marktsegmenten werden abgefedert; ein kompletter Mietausfall oder Leerstand ist nicht zu befürchten. Das gewährleistet einen beständigen Cashflow. Der Erfolg von Mixed-Use-Immobilien misst sich nicht an kurzfristigen Markttrends, was sie zu einer immer beliebter werdenden Assetklasse macht.



“ Die zwei Beispiele verdeutlichen die Möglichkeit, verhältnismäßig einfache Einzelhandels-/ Fachmarktflächen mit vertretbaren Mitteln in Retail-Mixed-Use zu wandeln. Für die langfristige Erfolgssicherung werden auch weiterhin standortbezogene Einzelbetrachtungen erforderlich sein. “

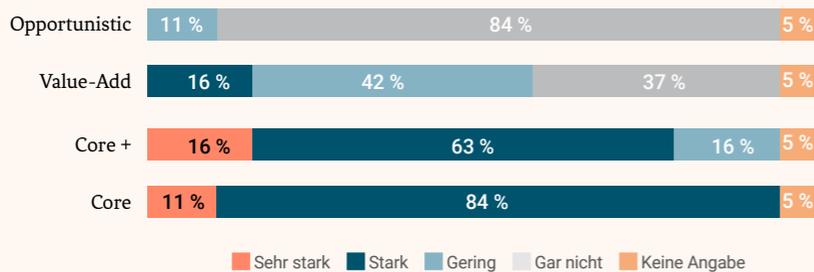
Investorenperspektive

Die GRR hat für den neuesten GRR Retail Report eine Investorenbefragung durchgeführt. An der Befragung teilnehmende Investoren haben in ihrem Bestands-Portfolio Basic-Retail-Objekte bzw. sind in Basic Retail investiert. Im Durchschnitt liegt die Investitionsquote bei rund 10 Prozent. Über 80 Prozent der befragten Investoren schätzen diese Assetklasse und werden auf Sicht ihre Engagements in diesem Segment gleich belassen oder gar ausbauen.

Risikoklassen

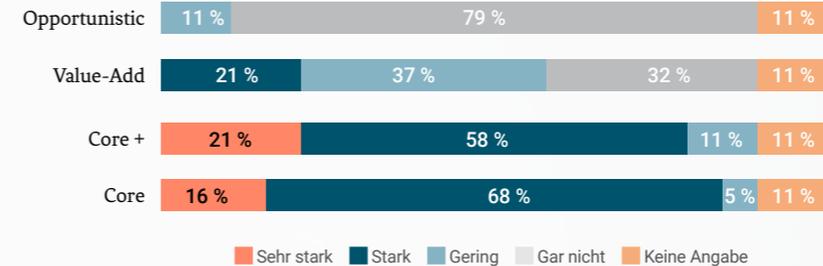
Der Investitionsschwerpunkt ist aktuell noch als risikoavers einzustufen. Der Investitionsfokus liegt im Bereich der Core und Core+ Objekte. Der eine oder andere hat bereits erste Erfahrungen mit einer Value-Add-Strategie gemacht. An dieser Investitionsausrichtung soll sich in den kommenden drei Jahren auch nichts ändern. Kurzfristig soll an dem bestehenden Investitionsstil mit einem klaren Fokus auf die Segmente Core und Core+ festgehalten werden.

Wo liegt aktuell Ihr Fokus bei der Investition in Basic-Retail-Objekte nach Risikoklasse?



Ein Bericht von **Thomas Thein** (Leiter Fund Advisory GRR Real Estate Management GmbH) und **Dr. Astrid Keller** (ESG- und Research Managerin GRR Real Estate Management GmbH)

Worauf legen Sie in den kommenden drei Jahren bei der Investition in Basic-Retail-Objekte voraussichtlich Ihren Fokus?



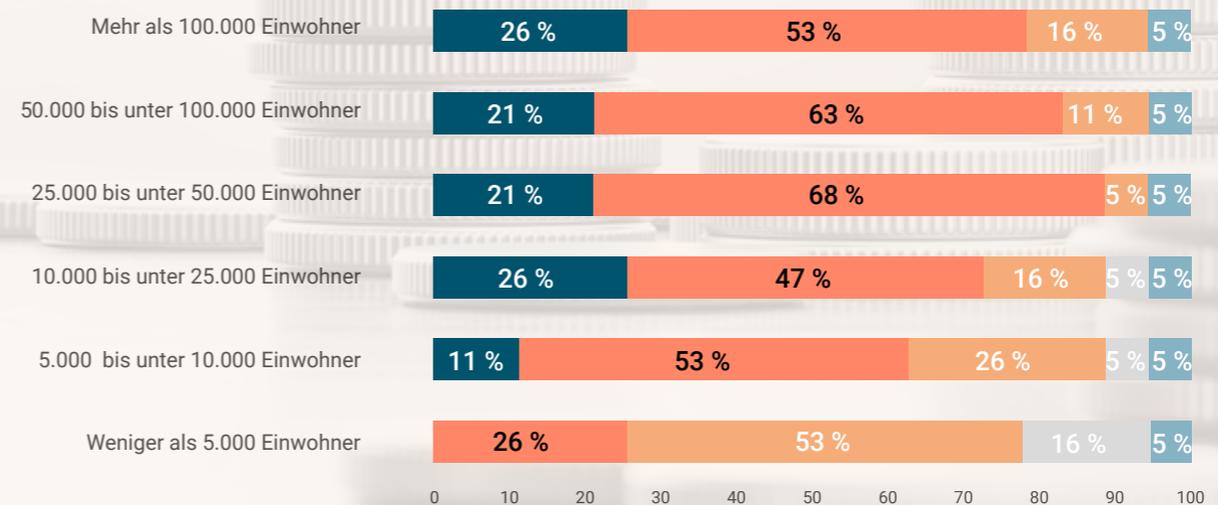
Standortpräferenzen

Das Ergebnis der Einwertung zu den Standortpräferenzen lässt sich so zusammenfassen, dass sehr kleine Standortgemeinden mit weniger als 5.000 Einwohnern für ein Investment in das Segment Basic Retail eher kritisch betrachtet werden und ab einer Siedlungsgröße von mehr als 25.000 Einwohnern den Standorten eine sehr hohe Attraktivität zugesprochen wird. Interessanterweise befinden sich Standortgemeinden mit 25.000 bis 50.000 Einwohnern im Attraktivitätsprofil an der Spitze.



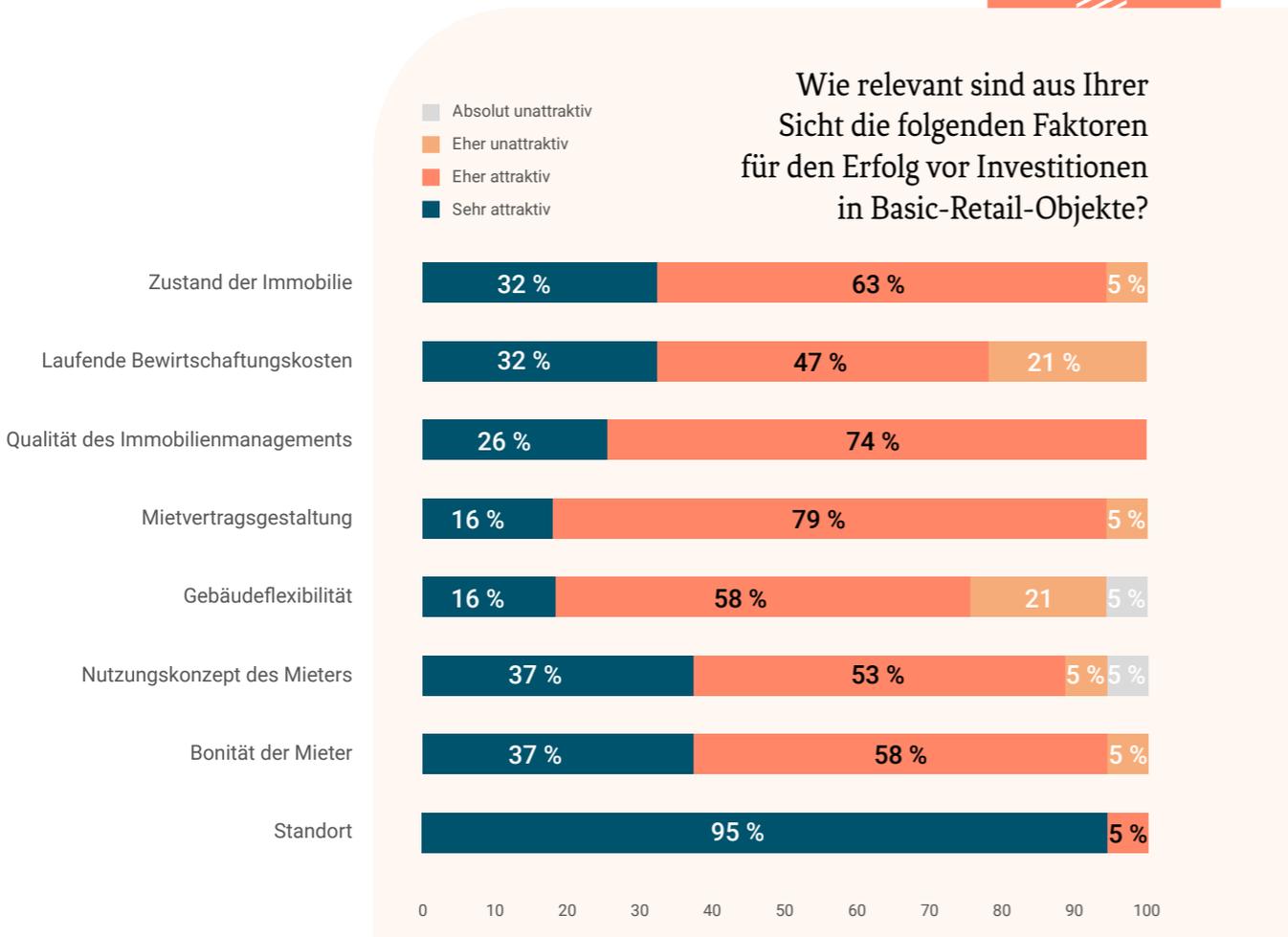
Wie bewerten Sie die Attraktivität für Investitionen in Basic-Retail-Objekte nach Stadt- beziehungsweise Gemeindegröße?

- Keine Angabe
- Absolut unattraktiv
- Eher unattraktiv
- Eher attraktiv
- Sehr attraktiv



Erfolgreiche Investitionen sind abhängig von

Neben dem Makro-Standort, also der Standortgemeinde, wurde den befragten Investoren ein Kriterienkatalog vorgelegt und abgefragt, welche Bedeutung diese acht Kriterien für eine erfolgreiche Investition in das Segment Basic Retail ausweisen. Lage, Lage, Lage ist nach wie vor das wichtigste aller Kriterien. 95 Prozent der Befragten stufen die Lage, also den Standort, als sehr wichtig ein. An zweiter Stelle folgt die Qualität des Mietvertrages und bereits an dritter Stelle die Qualität des Managers. Eine vergleichbar hohe Bedeutung hat zudem der Zustand des Gebäudes.



Gut gemischt ist ein Portfolio, wenn ...

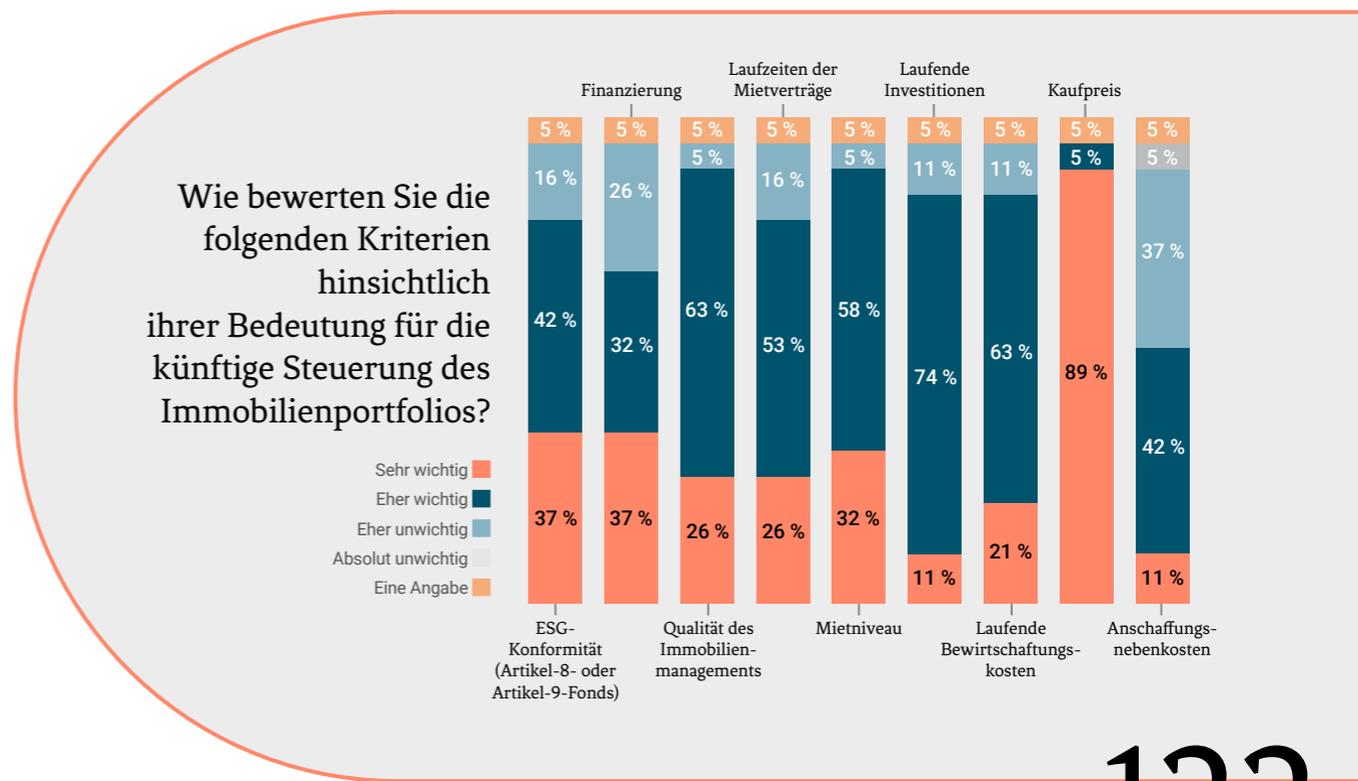
Ein Basic-Retail-Fonds bietet ob der Kaufpreisvolumina für Einzelobjekte eine große Anzahl an Objekten mit unterschiedlichen Risikoprägungen. Aus Investorensicht hat für eine erfolgreiche Risikodiversifikation und Reduzierung von Klumpenrisiken eine gute Durchmischung der Ankermieter die größte Bedeutung. Dem folgt eine breite regionale Diversifikation. Alle anderen Kategorien wie Anzahl der Mieter, Mietvertragslaufzeiten, Anzahl der Objekte oder Risikoklassen sind zwar wichtig, fallen aber gegenüber den erstgenannten spürbar ab.



Eine erfolgreiche Steuerung des Portfolios hängt ab von ...

Der Preis ist heiß. Unter allen abgefragten Erfolgsfaktoren zur Steuerung eines Portfolios ist nach Ansicht der Investoren mit weitem Abstand der Kaufpreis ausschlaggebend. Dem folgen das „eingekaufte“ Mietniveau und die Qualität des Immobilienmanagers, der am Ende das Steuer für eine erfolgreiche In-

vestition in Händen hält. Ebenso von hoher Relevanz ist die ESG-Konformität (Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds), diese hatte noch vor nicht allzu langer Zeit keinen bzw. nur einen geringen Stellenwert gehabt, erfuhr jedoch in jüngster Vergangenheit einen enormen Bedeutungsgewinn.

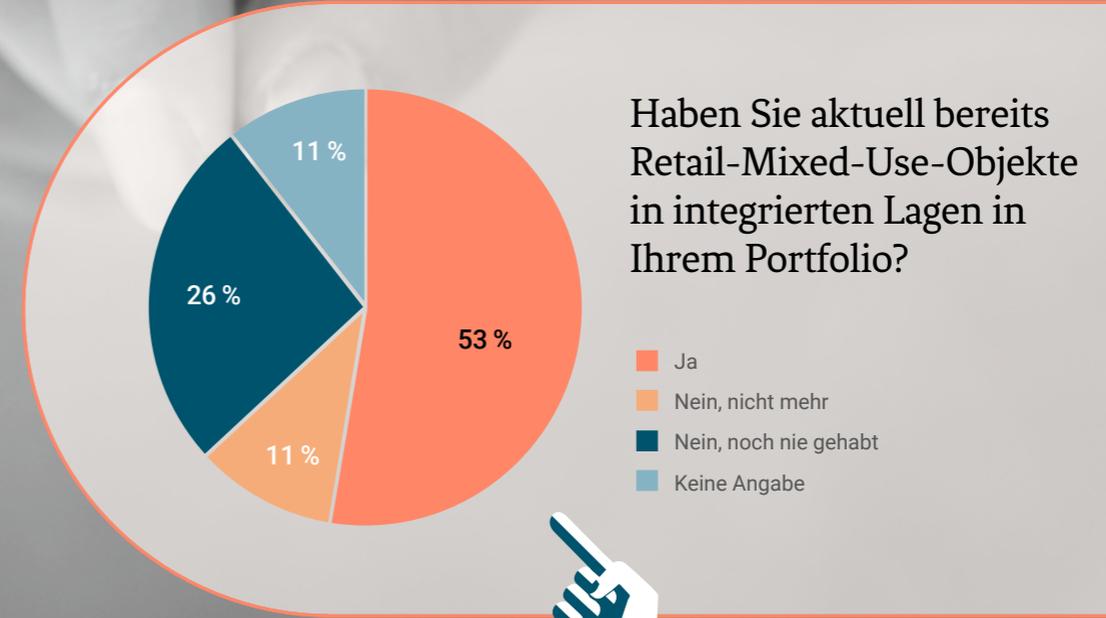


Und Retail-Mixed-Use?

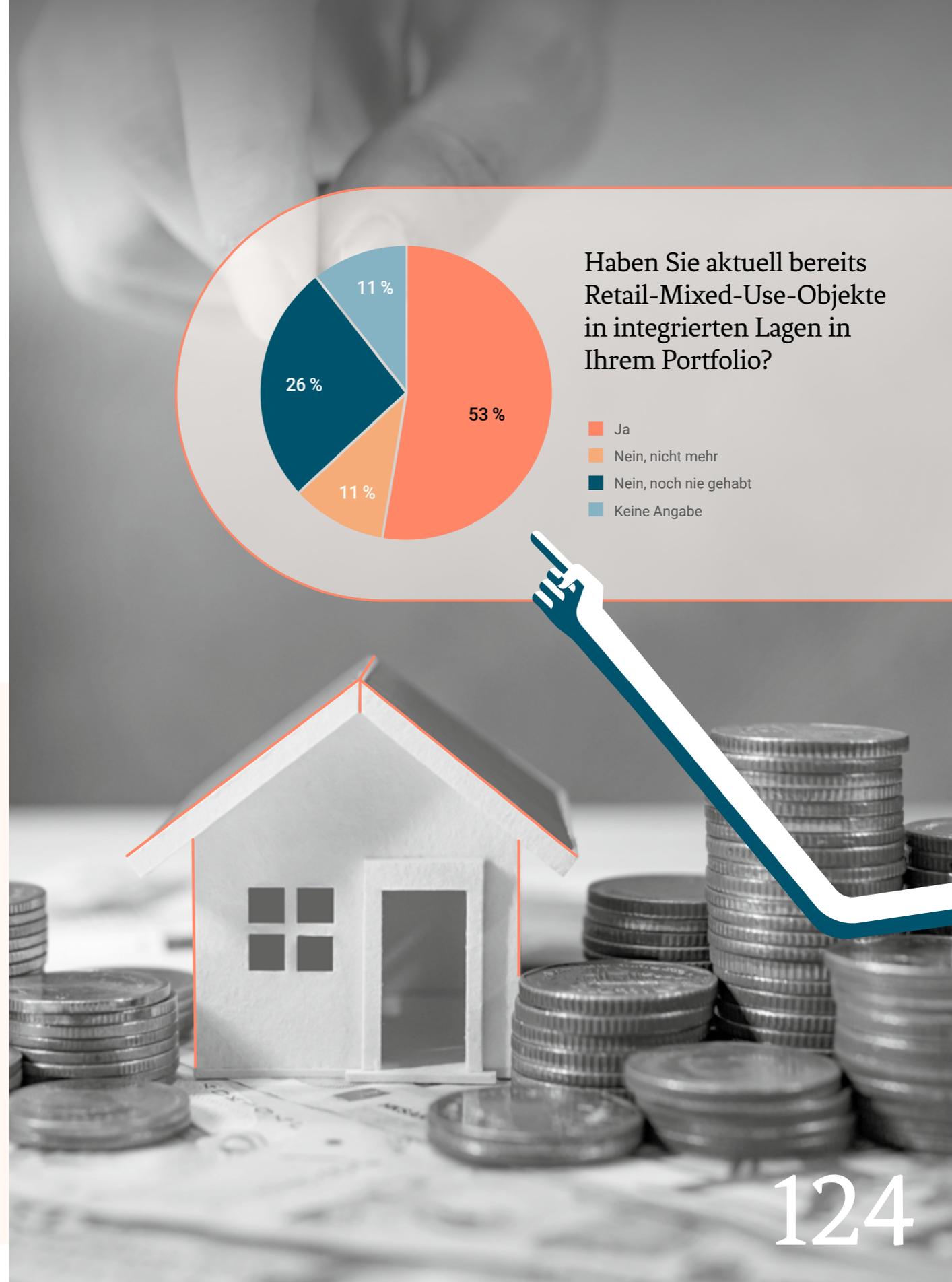
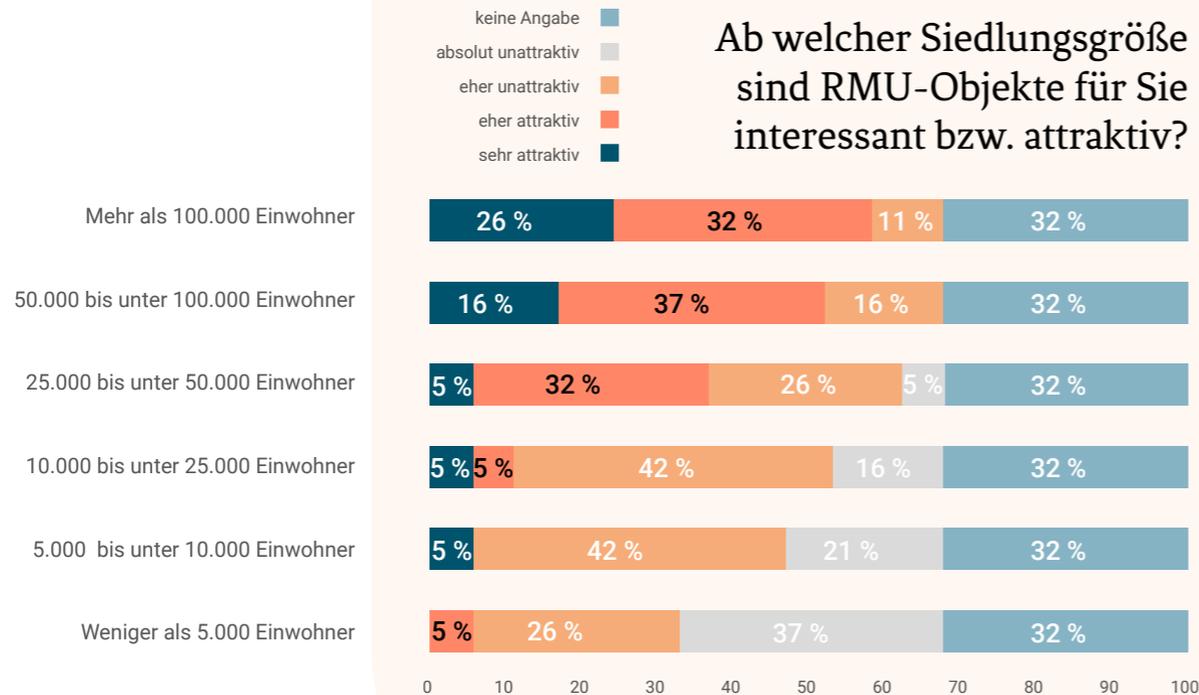
Eine Sonderform des Basic Retail sind Retail-Mixed-Use-Objekte (RMU), die einen Lebensmittelanker und weitere arrondierende Nutzungen (u. a. Büro, Wohnen) aufweisen. Immerhin mehr als die Hälfte der befragten Investoren haben lebensmittelgeankerte RMU-Objekte im Bestand; 40 Prozent planen in den kommenden Jahren, den Bestand auszubauen.

Standortpräferenz und Risikoklassen mit klarem Fokus

Bei RMU-Objekten ist der klare Fokus in Städten ab 50.000 Einwohnern. An erster Stelle liegen die großen Städte ab 100.000 Einwohnern. Mittelstädte mit 25.000 – 50.000 Einwohner fallen bereits mit deutlichem Abstand in der Standortgunst zurück, kleine Standortgemeinden und Städte spielen keine Rolle. Mehr als 2/3 und damit der überwiegende Teil der Investoren verfolgt hier eine Core-Strategie.



Ab welcher Siedlungsgröße sind RMU-Objekte für Sie interessant bzw. attraktiv?



Und wie sind die gemachten Erfahrungen mit Retail-Mixed-Use?

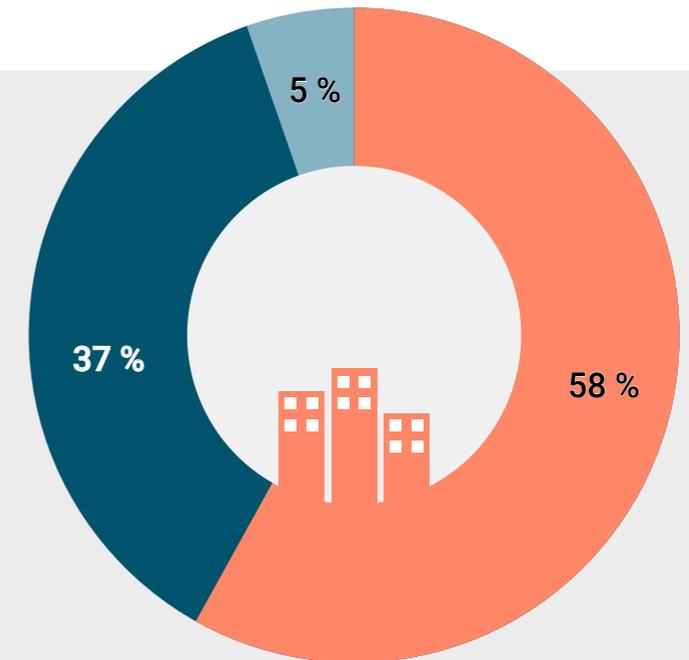
Diejenigen, die bereits Erfahrungen mit Retail-Mixed-Use-Objekten gemacht haben, schätzen die Nutzerdiversifikation, die Cashflow-Stabilität und ein ausgewogenes Rendite-Risikoprofil. Dabei ist wichtig, dass der Mix passt. Sobald Nutzungen nicht aufeinander abgestimmt sind oder nicht zusammenpassen, kann es zwischen Nutzungen und auch Nutzern einzelner Mietbereiche zu „Reibungen“ kommen. Für eine gemischt genutzte Immobilie ist dabei im laufenden Betrieb ein Immobilienverwalter gefragt, der unterschiedliche Mieter- und Nutzeransprüche versteht und diese koordinieren und harmonisieren kann. Also ein breites Know-how und intensive Mieterbetreuung über mehrere Assetklassen ist gefragt.

ESG in aller Munde

Das Thema ESG ist in seiner Bedeutung bei Investorenentscheidungen in den Fokus gerückt, wobei ökologische Kriterien die größte Aufmerksamkeit genießen. Noch werden allerdings Fondsprodukte gezeichnet, die kein Artikel-8- oder -9-Prädikat aufweisen. Immerhin ein Drittel sieht noch nicht die Notwendigkeit, die Investitionsstrategie auf Artikel-8- oder -9-Fonds auszurichten. Auch bei Gebäudertzertifizierungen ist man derzeit noch gelassen. Für mehr als die Hälfte der Befragten sind diese aktuell noch unwichtig. In Zukunft wird allerdings zertifizierten Gebäuden eine größere Aufmerksamkeit eingeräumt. Für nur noch ein Zehntel sind diese zukünftig unwichtig, für 90 Prozent der Befragten eher wichtig oder sehr wichtig.



Werden Sie perspektivisch ausschließlich in Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds investieren?



Ja
Nein
Keine Angabe

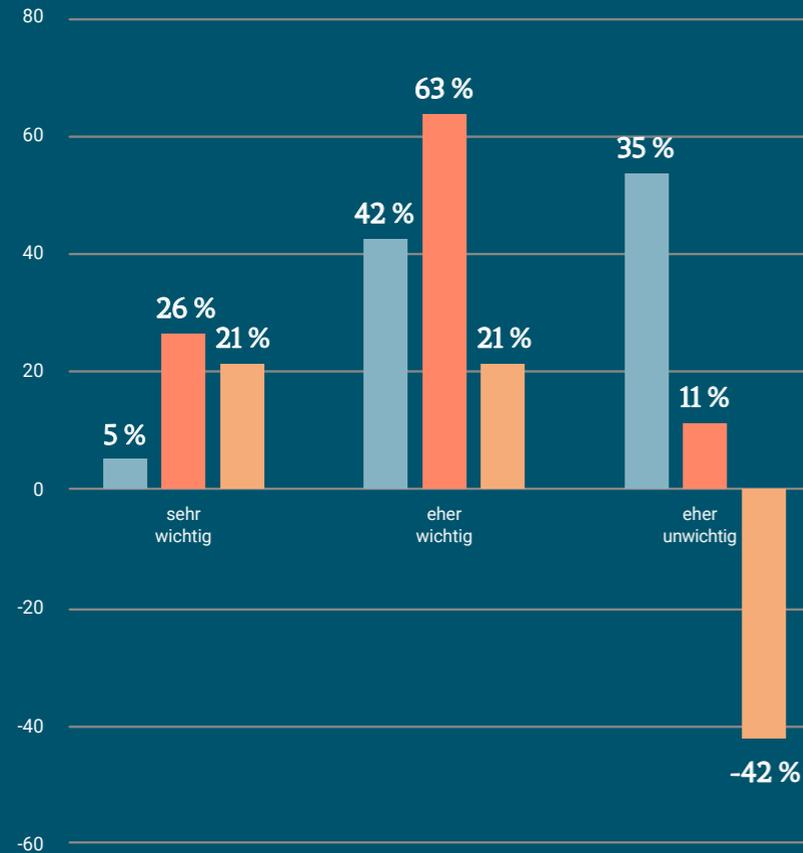


Welchen Stellenwert haben die Faktoren E, S und G aktuell bezüglich Ihrer Anlageentscheidungen?



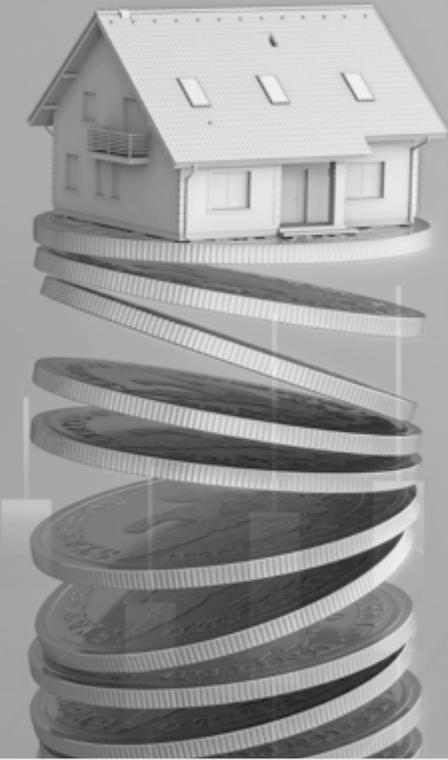
04.4 Markt & Akteure | Investoren und Fonds

Welchen Stellenwert haben Gebäudezertifizierungen für Sie im Ankaufsprozess?

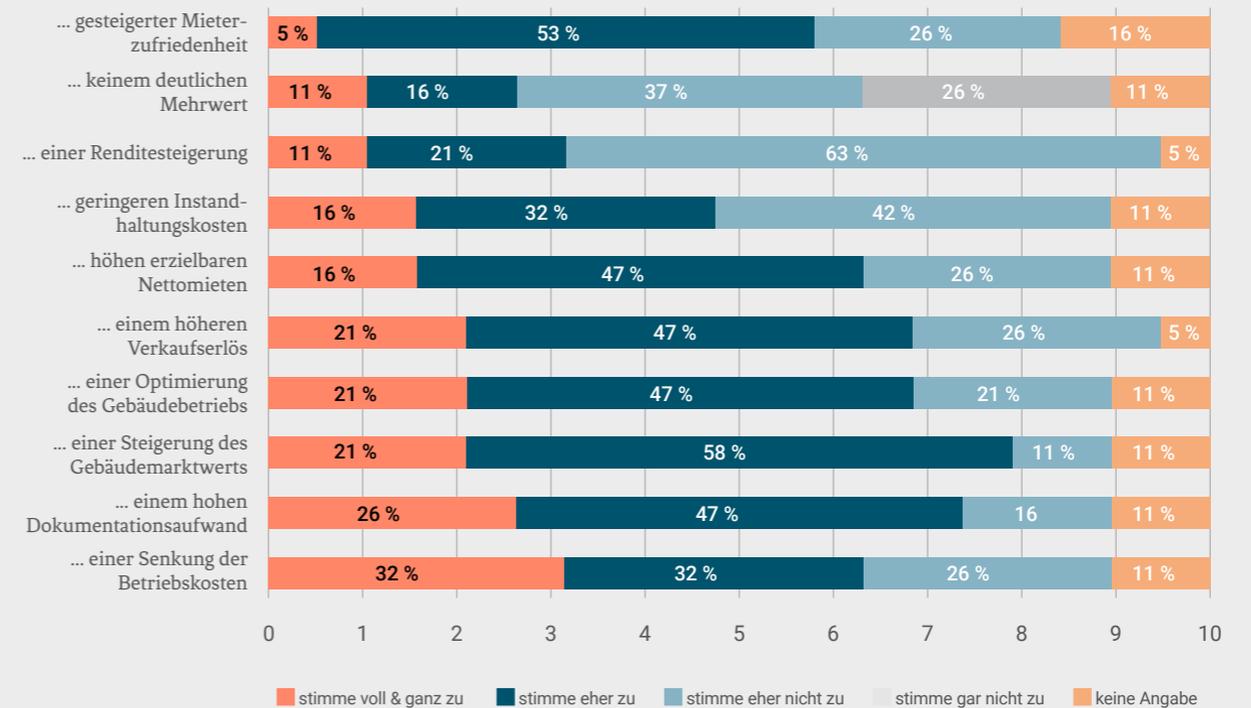


Was bringen Gebäudezertifizierungen?

Nach Ansicht der befragten Investoren wird allen voran der Marktwert des Gebäudes gesteigert. Allerdings sehen viele keine deutliche Steigerung des Mietenniveaus, wonach auch eine positive Entwicklung der Renditen von fast zwei Drittel der befragten Investoren eher keine Zustimmung findet. Für Mieter erwartet man eine spürbare Reduktion der Betriebskosten, für Investoren bzw. Eigentümer wird eine deutliche Steigerung des Dokumentationsaufwandes erwartet.



Gebäudezertifizierungen führen unserer Erfahrung nach zu ...





ESG ist eine Herausforderung

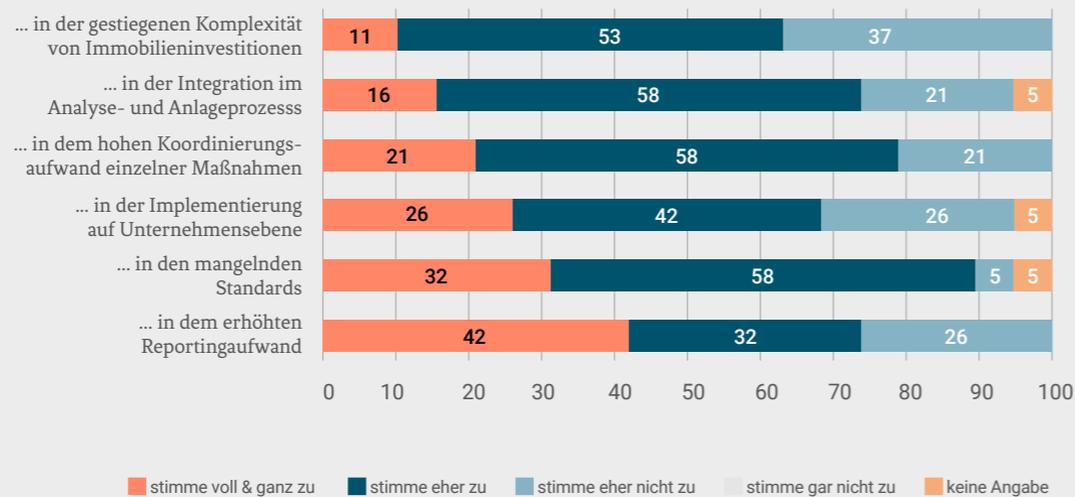
Für die gesamte Immobilienbranche sind große Herausforderungen mangelnde Standards, der erhöhte Reporting- und der Koordinationsaufwand. Vor allem mangelnde Standards erschweren es der gesamten Immobilienbranche, wobei viele nach Orientierung suchen.

ESG ist gekommen, um zu bleiben

Allen Investoren ist klar, dass ESG und der damit verbundene und eingeschlagene Weg der Dekarbonisierung bleiben wird. Die Immobilienbranche trägt wesentlich zu CO₂-Emissionen bei und wird einen wesentlichen Beitrag leisten müssen, diese zu reduzieren. Oft fehlt den Beteiligten jedoch eine standardisierte Vorgehensweise, der gefolgt werden kann bzw. die wenigstens eine Orientierungshilfe bietet. Viele fühlen sich alleingelassen. ESG bleibt auf allen Ebenen eine Herausforderung, für alle!



Die größten Herausforderungen bei der Umsetzung einer ESG-Strategie in der Immobilienbranche liegen aus unserer Sicht ...



Ein Blick nach vorn: Welche Themen beeinflussen die Investitions-Strategien in den kommenden 12 Monaten?

Aufgrund der jüngsten Entwicklung beeinflussen zwei Themen die Investitions-Strategien in den kommenden 12 Monaten maßgeblich. Zum einen handelt es sich um das Spannungsfeld von Zins- und Kaufpreisentwicklung und den sich hieraus ergebende Renditeerwartungen. Zum anderen ist das Thema ESG tatsächlich als strategische Entscheidungskomponente bei vielen Investoren nicht nur angekommen, sondern fester Bestandteil der zukünftigen Strategie.



Schluss W[↑]rt

Die Gesellschaft muss sich zahlreichen Herausforderungen stellen. Zu nennen sind dabei beispielsweise Urbanisierung, Überalterung der Bevölkerung, neue Arbeitsformen und Klimawandel.

Städte, Gemeinden, Politik, Wirtschaft und Bevölkerung sind in der Pflicht, Wege zu finden, mit den veränderten Rahmenbedingungen umzugehen. Der Immobilienwirtschaft wird dabei eine besondere Rolle zuteil, da die überwiegend bereits bestehenden Immobilien an die neuen Bedürfnisse angepasst werden müssen. Umnutzungen und die im vorliegenden Report auf vielfache Weise beleuchteten Mischnutzungen sind daher von ausnehmender Relevanz.

In unserem Bericht wurde von unseren Autoren verdeutlicht, wie vielfältig die Herangehensweisen an das Thema des Retail-Mixed-Use ist. So zahlreich wie die Akteure selbst sind auch die Priorisierungen und Akzentuierungen bei der Realisierung gemischt genutzter Immobilien. Einigkeit besteht darin, dass die Schaffung von RMUs mehr Resilienz in urbanisierten Gebieten erzeugen kann, aber auch eine standortgenaue Anpassung der Immobilien vorgenommen werden muss. Mit durchmischten Immobilien kann somit unter anderem ein erfolgreiches Zusammenspiel von Nachverdichtung und Nahversorgung erzielt werden.

Die Immobilienwirtschaft gilt als einer der Hauptverursacher der CO₂-Äquivalent-Emissionen. Daher ist auch aus ESG-Sicht die (Um-)Nutzung von Bestandsimmobilien zu Retail-Mixed-Use-Immobilien zu begrüßen. Die Förderung einer Stadt/eines urbanen Zentrums der kurzen Wege durch derartig gestaltete Quartiere führt, durch verkürzte bzw. mittels ÖPNV leistbare Wegestrecken, zu einer Verringerung der CO₂-Emissionen. Auch aus sozialer Sicht sind RMUs positiv einzuordnen, können sie doch ein Gefühl der engen Verbundenheit durch ihre Multifunktionalität schaffen.

Im Rahmen der weltweit voranschreitenden Urbanisierung werden uns die Retail-Mixed-Use-Immobilien zukünftig noch oft begegnen und auch auf das Basic-Retail-Segment starken Einfluss nehmen. Unser herzlicher Dank geht an alle Autorinnen und Autoren, die uns einen Einblick in das Retail-Mixed-Use-Segment aus ihrer jeweiligen Sicht erlaubten. Durch ihr Fachwissen und ihre individuellen Erfahrungen haben sie den diesjährigen GRR Basic Retail Report außerordentlich bereichert.

Sollten Sie inhaltliche Anregungen oder Fragen haben, freuen wir uns über eine Kontaktaufnahme. Sprechen Sie uns gerne an!

Ihre GRR Ansprechpartner für Fragen und Feedback zum Report



Thomas Thein
(Leiter Fund Advisory & Research
Thomas.Thein@grr-group.de)



Dr. Astrid Keller
(ESG- und Research-
Managerin
Astrid.Keller@grr-group.de)

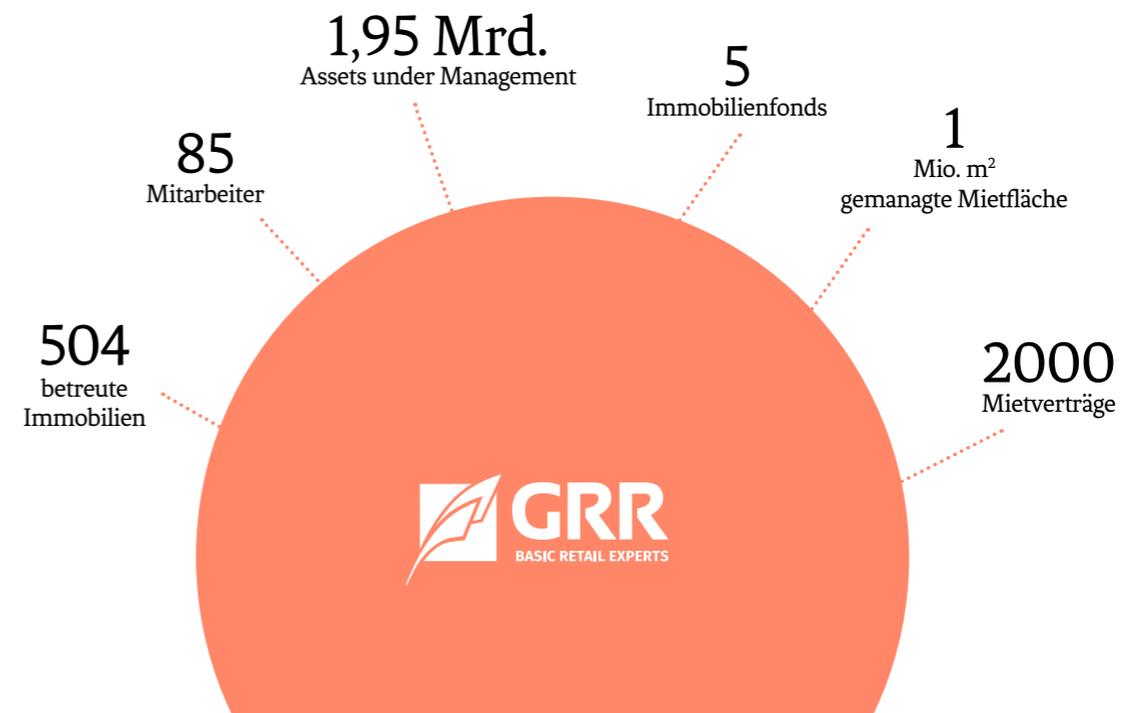
Unternehmensprofil – GRR Real Estate Management GmbH

Die GRR Real Estate Management GmbH (GRR) ist ein auf das Segment Basic-Retail spezialisierter Investment- und Asset-Manager. Gegründet im Jahr 2005 wurde zunächst ein Eigenbestand an Basic-Retail-Immobilien aufgebaut. Seit 2009 verwalten wir Portfolios für institutionelle Investoren. Im Jahr 2012 wurde mit dem GRR German Retail Fund No.1 der erste Spezial-AIF für institutionelle Anleger in Kooperation mit einer Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgelegt. Bis heute ist mit drei Folgefonds die sehr erfolgreiche Fondsreihe der GRR German Retail Funds entstanden. Darüber hinaus konzipieren wir weiterhin Individualmandate für institutionelle Anleger, die durch das Team der GRR aufgebaut und verwaltet werden.

Der verwaltete Immobilienbestand zählt inzwischen mehr als 500 Objekte, die zum Großteil durch das eigene Transaktionsmanagement angekauft wurden. Alle Leistungen der GRR (Ausnahme: Technisches Facility-Management) werden aus einer Hand mit eigenem Personal erbracht.

Die GRR ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Derzeit 85 Mitarbeiter betreuen über 1,95 Mrd. Assets under Management und verwalten rund 2.000 Mietverträge.

Die bisherige Erfolgsgeschichte der GRR wird mit einem neuen Fondsprodukt fortgesetzt. Neben der klassischen Fondsreihe, den GRR German Retail Funds, hat die GRR dieses Jahr mit dem ersten Artikel-8-Fonds „**GRR Future Retail Properties 1**“ eine weitere attraktive Anlagemöglichkeit im systemrelevanten Segment Lebensmitteleinzelhandel und Grundversorgung für institutionelle Anleger in ihr Angebot aufgenommen.





Partnerprofil – Savills Immobilien Beratungs-GmbH

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends, statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 700 Büros und Partnerbüros in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 40.000 Beschäftigten.

In Deutschland ist Savills mit mehr als 350 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten präsent. Savills bietet Expertise und Markttransparenz in folgenden Bereichen an:

- Investment
- Agency
- Portfolio-Investment & M&A Advisory
- Valuation
- Landlord Services
- Occupier Services
- Workplace Consulting
- Property Management
- Facility Management
- Residential Agency
- Research



Eine einzigartige Kombination aus Branchenkenntnis und unternehmerischem Denken und Handeln bietet unseren Kunden Zugriff auf Immobilienwissen von höchster Qualität. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ihre Kreativität und ihre Leistungsbereitschaft sind unser eigentliches Kapital – sie werden sowohl für ihre innovativen Denkansätze als auch für ihre ausgeprägte Verhandlungsstärke geschätzt. Savills bietet hochprofessionellen Service zur Erreichung der gemeinsamen Ziele und steht synonym für eine Premiummarke und ein qualitativ hochwertiges Serviceangebot, das Immobilien individuell betrachtet und in strategische Beziehungen investiert.



Gastbeiträge

Struktur des Lebensmitteleinzelhandels

Krisenmodus – wie reagieren Konsumentinnen?

Lena Knopf – EHI Retail Institute, www.ehi.org

Mixed-Use-Immobilien als Investitionsgegenstand

Investieren in Mixed-Use-Immobilien – Risikostreuung und

Risikodiversifikation durch Mischnutzung

Maximilian Radert – Kingstone Real Estate,
www.kingstone-im.com

Nutzungsmischungen als Chance: Mixed-Use-Objekte des urbanen Einzelhandels

Friedrich Schulte-Derne – Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie, Verkehr und Logistik, Universität Duisburg-Essen,
www.uni-due.de/wigeo

Nutzungsmischung im Stadtquartier. Durch Vielfalt zu mehr Resilienz

Marion Klemme – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) Referat RS 2 Stadtentwicklung,
www.bbsr.bund.de

Urbane Arbeitswelten

Mix & Match: Durchmischte Stadtgebiete – am Beispiel eines urbanen Projektes des ESW in Lichtenreuth

Hannes B. Erhardt – Evangelisches Siedlungswerk in Bayern GmbH, Nürnberg, www.esw.de

Der Nahversorger ist die Speisekammer nebenan

Jan Riemann – ALDI SÜD, www.aldi-sued.de/de/immobilien

Mixed-Use-Immobilien im Lebensmitteleinzelhandel:

Standortgenaue Flexibilität ist gefordert

Dr. Angelus Bernreuther – Kaufland Stiftung & Co. KG,
www.kaufland.de

Die Innenstadt 2040 und die Suche nach neuen Antworten im Handel

Theresa Schleicher – Zukunftsinstitut GmbH /
Christina Schlüter – VORN Strategy Consulting,
www.zukunftsinstitut.de

Erfolgreiche Mixed-Use-Konzepte als Win-Win für Nahversorgung und Nachverdichtung im öffentlichen Raum

Chris Karmrod – Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
www.lidl-immobilien.de

Stille Grundstücksreserven heben

Pepijn Morshuis – Trei Real Estate, www.treirealestate.com

Projektsteuerung von „Retail-Mixed-Use-Objekten“ – Anforderungen und Fallstricke

Stefan Schwärzler – W+S Real Estate Services GmbH,
wsre-gmbh.de

Retail-Mixed-Objekte – Risiken und Konfliktpotenzial aus Sicht des Property Managements

Björn-C. Rieger – HEICO Property Partners GmbH,
www.heico.de/immobilien/property-management

Der Nutzungsmix – Gut für Rendite und Bewohner

Arnaud Ahlborn – INDUSTRIA Wohnen GmbH,
www.industria-immobilien.de

Retail-Mixed-Use-Immobilien auf dem aktuellen Investmentmarkt

Daniel Schütte – Lührmann München GmbH & Co. KG,
www.luehrmann.de

Mixed-Use-Konzepte – ohne Retail nicht umsetzbar

Prof. Dr. Thomas Beyerle – Catella,
www.catella.com/de/deutschland

Mixed-Use-Immobilien: Lebensmitteleinzelhandel als wichtiger Anker

Martin Merkel – DZ Hyp AG, www.dzhyp.de

Mixed-Use aus Sicht eines Projektentwicklers

Norbert Grund MRICS, KIB Projekt GmbH, www.kib-gruppe.de

Risikominimierung durch Mischnutzung – Sichere Renditen durch strategische Neuausrichtung: Weg vom reinen Einzelhandel hin zum Retail-Mixed-Use

Martin Eilbacher – SV Sparkassenversicherung,
www.sparkassenversicherung.de

Impressum

GRR Basic Retail Report © 2022

Herausgeber:

GRR Real Estate Management GmbH
Hugo-Junkers-Straße 17
90411 Nürnberg
0911 955 126-0
www.grr-group.de

Kooperationspartner:

Savills Immobilien Beratungs-GmbH
Jörg Krechky
Karsten Nemecek
Rebecca Hummel

Konzept und Redaktion:

GRR Real Estate Management GmbH
Thomas Thein
Dr. Astrid Keller

Gestaltung, Grafik, Satz, Lektorat:

CMF Advertising GmbH
Langwiesenweg 29–33
61440 Oberursel
06171 8878 0
frankfurt@cmf.de

Druck:

Braun & Sohn Druckerei GmbH und Co. KG
Am Kreuzstein 85
63477 Maintal
06109 769 000



GRR Basic Retail Report 2022

www.grr-group.de

