

Pressemitteilung vom 29.01.2020

NEUE HANDELSIMMOBILIEN-MIETERBEFRAGUNG: EINZELHÄNDLER SETZEN AUF KLEINERE, ABER MEHR STANDORTE

- _ Fünfte Auflage der Studie von ILG und HBB „Der Mieter im Fokus“ mit Schwerpunktthema Mixed-Use
- _ Food- wie Non-Food-Mieter schätzen Einzelhändler, besonders Lebensmittel- und Drogeriemärkte weit vor Gastronomie und Dienstleistern als Kopplungspartner in Mixed-Use-Immobilien
- _ Einzelhandels-Mieter bevorzugen gemanagte Agglomerationen gegenüber Solitärstandorten

ILG und HBB haben die mittlerweile fünfte Auflage der erfolgreichen Studie „Der Mieter im Fokus - Handelsimmobilien neu denken“ in Zusammenarbeit mit der BBE Handelsberatung und dem German Council of Shopping Places veröffentlicht. Die aktuelle Auflage befasst sich mit dem Schwerpunktthema Mixed-Use.

Eine wichtige Erkenntnis betrifft den Trend hin zu kleineren Verkaufsflächen. 23,7% der Befragten gehen von einer zunehmenden Verkaufsfläche aus (2018: 27,1%), während 41,9% eine gleichbleibenden Fläche erwarten (2018: 42,6%). Die Zahl der Mieter, die eine abnehmende Verkaufsfläche planen, stieg auf 32,3% (2018: 29,5%). Der Unterschied zwischen Food- und Non-Food-Händlern ist hier enorm – während nur 4,3% der Food-Mieter von weniger Verkaufsfläche ausgehen, liegt dieser Wert im Non-Food-Bereich bei 47,5%.

Gleichzeitig setzt die Mehrheit der Einzelhändler aber auch auf mehr Einzelstandorte. So möchten 62,0% der Befragten mehr Standorte unterhalten (2018: 58,1%), während 18,5% die Zahl verringern wollen (2018: 14,0%). Unterteilt in Food- und Non-Food-Unternehmen zeigen sich auch hier große Unterschiede. 87,0% der Food-Mieter planen mit mehr Standorten, während 8,7% mit weniger Standorten planen. Bei Non-Food-Händlern sind es 54,2% der Befragten, die eine steigende Anzahl an Standorten erwarten, wohingegen 22,0% von weniger Standorten ausgehen.

„Diese Ergebnisse unterstreichen die Polarisierung im deutschen Einzelhandel. Es ist ein gutes Beispiel für den Sinn der mittlerweile fünften Auflage unserer Studie: die dringend benötigte Klarheit für unsere eigenen unternehmerischen Entscheidungen, wie auch für die erfolgreiche Gestaltung der Stadt von morgen zu schaffen“, stellt Florian Lauerbach, Geschäftsführer der ILG, fest.

„Mixed-Use-Objekte gewinnen zunehmend an Bedeutung, denn Konsumenten möchten möglichst bequem alles an einem Ort bekommen. Entsprechend haben wir hier den Fokus der Mieterbefragung gesetzt“, ergänzt Harald Ortner, Geschäftsführer der HBB, und führt weiter aus: „Wenn es um sinnvolle Nutzungskopplungen unter einem Dach geht, führt kein Weg an der Meinung der betroffenen Mieter und dem Menschen als Treiber aller Veränderungen vorbei.“

Als Ankermieter schätzen Einzelhändler weiterhin die Lebensmittelbranche mit 76,0% ¹ am meisten, auch wenn die Dominanz im Vergleich zu den Vorjahren (2018: 82,8%) etwas nachgelassen hat. Auf den weiteren Rängen folgen Textilien (33,3% nach 38,5% 2018), Drogeriemärkte (32,3% nach 48,4% 2018) und Gastronomie (28,1% nach 30% 2018).

¹ Im Rahmen der gesamten Mieterbefragung waren bei Prozentangaben stets bis zu drei Mehrfachantworten möglich.

Die größten positiven Synergieeffekte versprechen sich sowohl Food- wie auch Non-Food-Mieter von anderen Einzelhändlern (Food: 69,6%, Non-Food: 84,7%). Bei Food-Händlern folgen Dienstleister mit 56,5% sowie gleichauf mit jeweils 43,5% Gastronomie und Wohnen. Non-Food-Händler bevorzugen hingegen Gastronomie (50,8%) und Dienstleistungen (25,4%).

„Es zeigt sich ein klarer Trend bei Food wie Non-Food-Mietern – Solitärstandorte sind weniger beliebt als im Vorjahr, dagegen gewinnen gemanagte Standorte wie Fachmarktzentren und Shopping Center an Beliebtheit. Dabei schätzen die Einzelhändler vor allem die Optimierung der Nebenkosten, die effektive Steuerung des Werbebudgets und das Eingehen des Verwalters auf individuelle Bedürfnisse“, erklärt Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE.

Konkret bevorzugen 36,0% der Food- und 40,0% der Non-Food-Händler derart gemanagte Agglomerationen. Im Vergleich zu den Vorjahren stellt das für beide Mietergruppen eine Steigerung dar (von 16,0% im Food-Bereich und von 29,0% im Non-Food-Bereich).

Die komplette Studie können Sie [hier](#) herunterladen.

ILG:

Die eigentümergeführte ILG Gruppe ist ein führender Investor und Manager für Handelsimmobilien mit 40-jähriger Erfahrung. Mit den Geschäftsfeldern Kapitalverwaltung, Asset-, Property- und Centermanagement bietet die ILG ihren Investoren und Kunden ein voll integriertes Betreuungskonzept für Handelsimmobilien über alle Phasen ihres Lebenszyklus. Aktuell verwaltet die ILG Gruppe Immobilien im Wert von über € 1,4 Mrd. bzw. rund 880.000 m² an Handelsflächen. Die Vermietungsquote liegt bei 98%.

HBB:

Die HBB Firmengruppe mit Sitz in Hamburg ist seit fast 50 Jahren in der Immobilienbranche als Investor und Projektentwickler tätig. Bundesweit wurden Einzelhandels-, Büro-, Hotel-, Senioren- und Wohnimmobilien errichtet. Die HBB versteht sich als spezialisierter Investor mit dem Anspruch, langfristig erfolgreiche Werte zu schaffen. Statt auf kurzfristige Gewinnmaximierung wird auf Nachhaltigkeit und Verträglichkeit der Immobilien gesetzt. Die HBB ist ein inhabergeführtes Unternehmen und verfügt über ein gut ausgebildetes Team von rund 80 Mitarbeitern. Die HBB Centermanagement GmbH & Co. KG betreut mehrere Shopping-Center unter anderem in Langenhagen, Gummersbach, Nidderau, Hamburg-Krohnstieg, Ingelheim und München.

Downloadmöglichkeit: [Pressefotos](#) und [Studie](#).

Ansprechpartner für die Presse:

Florian Lauerbach
ILG Gruppe
Poccistraße 11
80336 München
T +49 . 89 . 88 96 98 . 55
d.held@ilg-gruppe.de
www.ilg-gruppe.de

Grazyna Krieger
HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH
Brooktorkai 22
20457 Hamburg
T +49 . 40 . 60 09 07 . 100
krieger@hbb.de
www.hbb.de