



## Der Mieter im Fokus 2016 - die neue ILG Studie



Die Innovationsfähigkeit des deutschen Einzelhandels steht im Mittelpunkt der Neuauflage von „Der Mieter im Fokus 2016/17 – Handelsimmobilien neu denken“. Die ILG legt damit zum zweiten Mal eine Studie vor, die sich umfassend mit den Anforderungen und Zukunftserwartungen der Mieter von Handelsimmobilien befasst. Einige wichtige Ergebnisse: Agglomerationsstandorte sind weiterhin am gefragtesten. Solitärstandorte werden nur vom Lebensmitteleinzelhandel verstärkt nachgefragt. Als Wunsch-Ankermieter dominieren Lebensmitteleinzelhändler vor Drogerie- und Elektromärkten. Edeka und Rewe sind dabei die Favoriten der Händler. Knapp 70 Prozent der Befragten gehen trotz des Online-Handels von gleichbleibenden oder steigenden Verkaufsflächen aus. Multi-Channel-Angebote sind jedoch weiterhin auf dem Vormarsch. Die Zahl der Händler, die über einen eigenen Online-Shop verfügen, ist im Vergleich zum Vorjahr um zehn Prozent gestiegen, über 90 Prozent planen Click & Collect zur Verzahnung des stationären mit dem Online-Handel. Die kostenlose Studie kann auf der Homepage (<http://www.ilg-gruppe.de/downloads>) der ILG heruntergeladen bzw. mit beigefügtem Formular oder formlos bestellt werden.

## ILG vergrößert Beraterkreis um Dr. Reinitzhuber



Dr. Karl Reinitzhuber

ILG hat mit Herrn Dr. Reinitzhuber, dem Ex-Deutschland-Chef der Unibail-Rodamco-Gruppe, ehemals mfi, eine Zusammenarbeit beschlossen. Unibail-Rodamco bzw. die ehemalige mfi ist Entwickler, Manager und Eigentümer von aktuell 25 Shopping Centern (beispielsweise: Centro, Oberhausen; Ruhrpark, Bochum; Pasing Arcaden, München). Er wird die ILG im Zusammenhang mit der Positionierung von Fachmarktzentren beraten und sein großes Netzwerk nutzen, um die Center- und Assetmanagementleistungen der ILG auch Dritten anzubieten.

## Schafft den E-Commerce ab!

Etailment.de (29.09.2016): *„Die Grenzen zwischen online und offline verschwinden. Und damit gehört auch der E-Commerce abgeschafft. (...) Kunden erwarten heute ein reibungsloses Einkaufserlebnis über alle Kanäle. (...) Handel findet heute nicht mehr in irgendeinem Webshop oder in irgendeinem Laden statt. (...) Das Shopperlebnis wird gestaltet von der Technologie. Das Digitale ist die Brücke zwischen dem Kunden und dem Produkt (...). Unterdessen entwickelt sich Click & Collect zum neuen Quasi-Standard.“*

## Amazon plant Obst- und Gemüseläden

Wie das Wall Street Journal (12.10.2016) berichtet („Amazon to Expand Grocery Business With New Convenience Stores“) plant Amazon kleine Nahversorungsläden vor allem mit frischen Artikeln wie Obst und Gemüse. Mutmaßlich hat sich Amazon dabei von Aldi und Lidl inspirieren lassen. Erste stationäre Läden werden in den USA nicht vor 2017 erwartet.

## Zalando goes offline

HB (07.10.2016): *„Das Online-Modehaus entdeckt kleine Händler als Partner. (...) „Wir wollen mit dem Pilotprojekt vor allem testen, wie online und offline zusammenarbeiten können“, sagte Jan Bartels, Chef für Logistik-Services bei Zalando (...). „Wir können unseren Kunden so zukünftig vielleicht eine schnellere Lieferung und weitere Services anbieten.“ Der Internethändler will mit dem neuen Programm auf die großen Warenbestände zugreifen, die bei Hunderten Textil- und Schuhhändlern in Deutschland lagern. Dort liegen laut Bartels zwischen 80 und 90*

*Prozent der im Markt verfügbaren Kleidung und Schuhe. Das neue System (...) funktioniert so: Der Händler sieht auf einer App, dass ein Zalando-Kunde ein paar Schuhe einer bestimmten Marke in einer bestimmten Größe bestellt. Hat er diese vorrätig, kann er den Auftrag für das Onlinehaus übernehmen. Er packt die Schuhe in einen Zalando-Karton mit Retourenschein und schickt sie zum Kunden. (...) „Wir sehen in der Kooperation mit stationären Läden eine große Chance“, sagt Bartels (...) „Vorstellbar ist auch, dass Kunden künftig die Ware direkt bei den Einzelhändlern abholen können“, warb Bartels für sein Modell mit dem Service Click and Collect.“*

### **Trendwende bei der Geburtenrate**

Wie das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (September 2016) berichtet: *„Nach 35 Jahren des Rückgangs ist die Geburtenrate in Deutschland zuletzt wieder deutlich angestiegen. (...) Demnach wird sich die endgültige Kinderzahl von Frauen, die 1973 geboren wurden, auf 1,56 erhöhen. Für die nachfolgenden Jahrgänge ist sogar mit einem Anstieg auf knapp 1,60 zu rechnen. Dies wäre ein Zuwachs gegenüber den Frauen des Geburtsjahrgangs 1968, die im Schnitt nur 1,49 Kinder zur Welt gebracht haben und damit den Tiefpunkt markieren. „Der Rückgang der Geburtenrate ist gestoppt“, erklärt der Familienforscher Dr. Martin Bujard vom BiB. „Auf Basis dieser Zahlen kann man sogar von einer Trendwende sprechen.“*

### **Einzelhandelsumsatz wuchs im August 2016 real um 3,7 %**

Statistisches Bundesamt (30.09.2016): Die Einzelhandelsunternehmen in Deutschland setzten im August 2016 nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) preisbereinigt (real) 3,7 % mehr um als im Vorjahresmonat. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Geschäfte im August 2016 an 27 Verkaufstagen geöffnet waren (im Vorjahr: 26 Tage).

Der Einzelhandel mit Lebensmitteln, Getränken und Tabakwaren setzte im August 2016 preisbereinigt 2,3 % mehr um als im August 2015. Im Einzelhandel mit Nicht-Lebensmitteln lagen die Umsätze preisbereinigt 4,8 % über den Werten des Vorjahresmonats. Von Januar bis August 2016 setzte der deutsche Einzelhandel preisbereinigt 2,2 % mehr um als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

### **Honorar ist nicht günstiger als Provision**

Fondsprofessionell (06.10.2016): *„Vor kurzem sorgten zwei Studien aus Großbritannien für Schlagzeilen, nach denen Endanleger trotz des Provisionsverbots im Vereinigten Königreich kaum weniger oder sogar mehr für die Anlageberatung zahlen als früher. (...) Ein Grund dafür könnten die Kosten durch die strengere Regulierung sein, die Berater auf ihre Kunden umwälzen. Wie dem auch sei, unterm Strich bleibt eine schlichte Erkenntnis: Beratung gegen Honorar ist nicht billiger als die gegen Provision. Das sollte auch niemanden überraschen, schließlich kostet Beratung nun mal Geld – egal wer sie bezahlt. Diese Beobachtung gilt allerdings nur aus der Vogelperspektive. Es gibt durchaus Kundengruppen, für die die eine oder die andere Art der Vergütung attraktiver ist. In der Provisionsberatung ist es de facto so, dass vermögende Klienten die weniger wohlhabenden Kunden subventionieren.“*



KAPITALVERWALTUNG | ASSETMANAGEMENT | CENTERMANAGEMENT

Bitte an 089 88 96 98 738 faxen  
oder  
mailen an [vertrieb@ilg-gruppe.de](mailto:vertrieb@ilg-gruppe.de)

## Anforderung der ILG Studie

ILG Studie

Anzahl \_\_\_\_\_

Absender / Stempel nicht vergessen!