

Pressemitteilung

26. September 2016

REC Retail-Expertenbefragung 2016: Optimierungspotenzial bei Handelsimmobilien

Shopping Center können kaufmännisch und technisch mehr leisten

Die auf strategische Gebäudeplanung und technische Beratung von Immobilienunternehmen spezialisierte REC Partners hat erstmals eine Expertenbefragung zum Thema Einzelhandelsimmobilien in Deutschland durchgeführt. An der im August 2016 abgeschlossenen Umfrage haben sich unter anderem Investoren und Bestandhalter mit einem Einzelhandelsimmobilienbestand von über 20 Milliarden Euro und fast 7 Millionen Quadratmetern beteiligt.

Die Expertenbefragung wurde vom REC Fachbeirat begleitet. Ihm gehören unter anderen Dr. Thomas Beyerle, u.a. Vorstandsmitglied der gif e.V., Stephan Jung, langjähriger Vorstandsvorsitzender des German Council of Shopping Center (GCSC), sowie Professor Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBS International Real Estate Business School, Universität Regensburg, an.

Laut der Umfrage haben Shopping Center ein großes Optimierungspotenzial in den Bereichen Wirtschaftlichkeit, Technikerneuerung und Konzept. Hinzu kommt der starke Wettbewerb um die Einzelhandelskunden. 78 Prozent der Befragten meinen deshalb, die Herausforderungen im deutschen Einzelhandel seien hier besonders groß.

„Die Teilnehmer an unserer Umfrage sind der Meinung, dass die Zahl der Shopping-Center an eine Sättigungsgrenze stößt. Daraus ergibt sich automatisch die Frage, kann man die bestehenden Center optimieren und wenn ja, wie? Viele Antworten zielten genau in diese Richtung und dabei geht es nicht um das ewige Thema stationärer versus Online-Handel. Viele Optimierungsmöglichkeiten wurden und werden einfach nicht oder nicht richtig genutzt. Beispielsweise ist das Betreiberkonzept teils überholt und entspricht nicht mehr den aktuellen Anforderungen. Auch die Technik ist schnell veraltet und die Wirtschaftlichkeit wird nicht oft und konsequent genug auf den Prüfstein gestellt. Ob im kaufmännischen, konzeptionellen oder technischen Bereich: Die deutschen Shopping Center können mehr als sie heute zeigen“, erläutert Jens Dehnbostel, Geschäftsführer von REC Partners, die Ergebnisse.

Seite 1/4

Pressekontakt: Dietmar Müller
(DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation im Auftrag von REC Partners)
T: 0173-6733538 | dietmar.mueller@dafko.de | Friesenstr. 50 | D-50670 Köln
www.rec-partners.eu

Gefragt wurde, welche Einzelhandelsimmobilien am besten im Verdrängungswettbewerb in Deutschland bestehen werden. Nahversorgungs- und Fachmarktzentren schnitten hier mit 67 Prozent der Nennungen sowie Discounter mit 39 Prozent besonders gut ab.

Die Einschätzung des Bedarfes für technische und konzeptionelle Optimierungen wie bspw. Sanierungsmaßnahmen und Technik-Erneuerungen, wird unterschiedlich bewertet. Hier sehen 72 Prozent der Befragten ein hohes Potenzial bei Shopping Centern. Mit 56 Prozent folgen bei dieser Frage mit Mehrfachnennungen die Nahversorgungs- und Fachmarktzentren. Discounter (33 Prozent) und Factory-Outlet-Center (22 Prozent) stehen für die Befragten weniger im Fokus.

Auf die Frage, wo genau über alle genannten Immobilienarten hinweg nachgebessert werden muss, wird mit 83 Prozent das Betreiber-Konzept an erster Stelle genannt. Danach folgen Technikerneuerungen (72 Prozent) und energetische Optimierungen (67 Prozent).

Auch der kaufmännische Bereich wurde abgefragt. 72 Prozent der Befragten sehen vor allem im Mall-Layout und dem Mietermix ein hohes Optimierungspotenzial. Danach folgt der Bereich Nebenkosten mit 67 Prozent und die Mietflächen-Optimierung mit 50 Prozent.

Interessant war auch eine Frage am Rande: Wie gestaltet sich zukünftig die Mieterfindung? Hier gehen 44 Prozent davon aus, dass diese direkt erfolgen wird, 28 Prozent sehen weiterhin den Makler vorne und 17 Prozent Online-Plattformen.

Bei der inzwischen klassischen Standardfrage, welches stationäre Einzelhandelssegment sich am ehesten dem Wettbewerb des Online-Handels stellen muss, gab es nach Ansicht von Dehnbostel wenig Überraschungen. „Der Wettbewerb der Shopping Center gegenüber dem digitalen Einzelhandel wird von 78 Prozent der Befragten als besonders stark angesehen. Aber auch Factory-Outlet-Center sind mit 50 Prozent der Nennungen vertreten, das deckt sich mit vergleichbaren Umfragen“, so Dehnbostel. Für Discounter (22 Prozent) und Nahversorgungs- bzw. Fachmarktzentren (17 Prozent) werden zunächst nur geringe Auswirkungen erwartet.

Gerne senden wir Ihnen hochauflösende Daten zu dem nachfolgenden Foto zu.



Jens Dehnbostel,
Geschäftsführer
von REC Partners

Hintergrundinformationen zu REC Partners

REC Partners sind die internationalen Immobilien-Spezialisten für strategisches Immobilienmanagement, die technische Beratung in allen Asset-Klassen und Revitalisierungen sowie Co-Developments mit besonderen Expertisen in Europa, Russland und der Türkei. Das Team von REC Partners besteht größtenteils aus Senior-Spezialisten mit langjährigen Erfahrungen - auch auf der Investorenmenseite. Für REC Partners arbeiten rund 45 Ingenieure, Architekten, Fachplaner, Betriebswirte und Sachverständige. Von REC Partners wurden im letzten Jahr Immobilienflächen von mehr als 3,5 Millionen Quadratmetern in über 600 Immobilien betreut.

Zu **REC Partners** zählen die strategischen Gebäudeplaner und Projektmanager von **REC Concepts** in Köln, die Immobilientechnik-Spezialisten von **REC Experts** in Frankfurt am Main, sowie die Fachleute für Revitalisierungen in Osteuropa von **REC impuls** in Bukarest. Weiterhin verfügt REC Partners über eine Niederlassung in Istanbul, Türkei.

REC Experts sind Immobilien-Technik-Spezialisten und in Europa, der Türkei sowie Russland aktiv. Das Unternehmen konzentriert sich unter anderem auf die technische Gebäudeprüfung (Technical Due Diligence), das Projekt Monitoring sowie das technische Asset Management. Auch das Gewährleistungsmanagement, energetische Inspektionen, Risikobewertungen und Bauzustandsberichte gehören zum Leistungsumfang.

REC Concepts ist der Fachmann für strategisches Immobilienmanagement (Raumprogramme, Flächen-, Kosten- und Nutzenoptimierung). Auch das Projektmanagement und Bauleitung für Neubauten oder Revitalisierungen von Bestandsgebäude, das Controlling/ Kosten-Monitoring sowie das Co-Development zählen zu den Aufgabengebieten. Eine Besonderheit ist die Realisierung von Umnutzungskonzepten für Gebäude (auch im Betrieb).

Zu den Leistungen von **REC impuls** zählen Revitalisierungen von Shopping-Centern und Bürogebäuden. Hinzu kommt die Betreuung von Immobilien im Technischen Asset Management sowie bei der Technischen Due Diligence in Osteuropa. Zu dem regionalen Schwerpunkt zählen auch die Bereiche Corporate Real Estate und Projektentwicklungen (Beratung, Planung, Überwachung).

Mehr Informationen finden Sie auf: www.rec-partners.eu