

# Pressemitteilung



## MIPIM-Resümee:

### **Perspektiven für Betriebsformen des Einzelhandels laufen verstärkt auseinander**

- **Kaum mehr Mietsteigerungspotenziale bei Shopping-Centern – Value-add Objekte rücken in Investorenfokus**
- **Nahversorgung ungebrochen attraktiv**

*Cannes, 16. März 2018.* Während die Mietsteigerungsfantasien der Investoren bei Shopping-Centern spürbar nachgelassen haben, bleibt der Blick auf Nahversorgungsimmobilien ungebrochen optimistisch. Das sind zwei gegenläufige Trends mit denen sich die Delegierten der BBE Handelsberatung und der IPH Handelsimmobilien auf der MIPIM 2018 in zahlreichen Gesprächen konfrontiert sahen.

„Der hohe Stellenwert der Immobilie als Anlageform im derzeitigen Marktumfeld war an der diesjährigen Teilnehmerzahl, den zusätzlichen Präsentationsflächen und den intensiven Gesprächen gut erkennbar“ sagt Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung und IPH Handelsimmobilien. „Die Handelsimmobilie ist in diesem Marktumfeld nach wie vor eine bedeutende Assetklasse. Es herrscht aber eine gewisse Skepsis über die zukünftigen Perspektiven angesichts der weiteren Marktanteilszugewinne des E-Commerce.“

### **Shopping-Center kämpfen mit nachlassenden Mietsteigerungspotentialen**

Zu der grassierenden Skepsis beigetragen haben etwa die Meldungen über Filialschließungen von H&M zu kürzeren Mietvertragslaufzeiten und Sonderkündigungsfristen von weiteren relevanten Händlern aus dem Bereich Fashion. „Investoren und Eigentümern sorgen sich um weitere Mietsteigerungspotenziale“, sagt Lars Jähnichen, Geschäftsführer der IPH Handelsimmobilien. „Eine Wertsteigerung kann heute und künftig fast nur aus der Immobilie selbst realisiert werden.“ Das erfordere eine individuelle und intensive Beschäftigung mit dem jeweiligen Objekt: Positionierung, Optimierung des Mietermix, standortbezogenes Marketing, Verbesserung der Besuchsanreize und der Aufenthaltsqualität seien als Instrumente eines umfassenden Center Managements genannt. „Daher sind in dieser Assetklasse insbesondere Value-add-Objekte attraktiv, da dort die größten Wertsteigerungspotenziale vorhanden sind“, sagt Jähnichen.

### **Nahversorgungsimmobilien mit absehbar weiter steigenden Preisen**

Uneingeschränkt optimistisch ist der Glaube der Investoren an stabile Investments in Nahversorgungsimmobilien: „Wir rechnen daher mit weiter steigenden Kaufpreisen in diesem Bereich“, sagt Stumpf. Künftig würden dabei auch kleinere Städte in das Anlageprofil integriert. Aber auch hier gelte es genau hinzuschauen: „Zur Nachhaltigkeit von Investments in Nahversorgungsimmobilien gelten besondere Erfolgsfaktoren“, sagt Stumpf. „Genannt seien nur die Stabilität der Bevölkerung im Nahbereich und gegenüber bestehenden oder potenziellen Wettbewerbsstandorten, Anziehungskraft der Gesamtnahversorgung am Standort, die Drittverwertbarkeit bei Betriebsformenwandel.“

## **BBE Handelsberatung GmbH**

Briener Straße 45  
80333 München  
Deutschland

Tel + 49 89 55118-144  
Fax +49 89 55118-153  
E-Mail [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)  
Web [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

**Geschäftsführer**  
Joachim Stumpf

**München**  
**Hamburg**  
**Köln**  
**Leipzig**  
**Münster**  
**Erfurt**

## **Über die BBE Handelsberatung ([www.bbe.de](http://www.bbe.de))**

Die BBE Handelsberatung mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Köln, Leipzig, Münster und Erfurt berät seit mehr als 65 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen.

Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der 160 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.

Unternehmen erhalten durch den Verbund umfassende Beratungslösungen, von der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle bis hin zur Optimierung bestehender Betriebsformen mit Sortiments-, Preis-, Service-, Personal-, Kommunikations- und Standort-/Immobilienbausteinen.

### **Pressekontakt**

Felix Rösner  
PB3C GmbH  
Rankestraße 17  
10789 Berlin  
Tel.: 030-72 62 76 1788  
Fax: 030-72 62 76 1793  
E-Mail: [roesner@pb3c.com](mailto:roesner@pb3c.com)