



Verjüngungskur für Fachmarktzentren

Wie kann das profitabel sein?

Vor dem Hintergrund einer sich ändernden Umwelt und einer sich wandelnden Gesellschaft stellt sich die Frage, ob die Orte, an denen wir für unseren täglichen Bedarf einkaufen, eine Verjüngungskur benötigen, um den neuen Anforderungen langfristig gerecht zu werden. Angesichts der schnellen Veränderungen und Weiterentwicklungen ergeben sich zahlreiche Bestandteile, die eine solche Verjüngungskur umfassen sollte. Diese begründen sich beispielsweise aus dem technischen Fortschritt im Zusammenhang mit der Erstellung von Gebäuden sowie mit den technischen Anlagen, die für deren Betrieb

notwendig sind. Die richtigen Maßnahmen könnten zu einer höheren Ressourceneffizienz und damit zu Kostenersparnissen bei der Bewirtschaftung von Fachmarktzentren führen. Demgegenüber stehen Maßnahmen, die langfristig zur Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes beitragen können. Die entsprechenden Fachmarktzentren können so weiterhin dauerhaft ein Bestandteil in der lokalen Nahversorgung sein.

Photovoltaikanlagen

Nutzung von Dachflächen zu nachhaltigen Energiegewinnung

Photovoltaikanlagen auf freien Dach- oder Parkflächen erzeugen Strom zur Verwendung im Objekt oder zur Einspeisung in das örtliche Netz. Durch diese Maßnahme könnte entweder ein **zusätzlicher Ertrag** erwirtschaftet oder die **Betriebskosten gesenkt werden**.



E-Ladesäulen

Aufbau von Ladeinfrastruktur zur Standortattraktivität

E-Ladesäulen unterstützen nicht nur den Trend der Elektromobilität, sondern liefern idealerweise einen **zusätzlichen Ertrag**. Die Möglichkeit, beim wöchentlichen Einkauf gleichzeitig das Fahrzeug zu laden, erhöht die Versorgungsfunktion des Centers für seine Kunden. Auch die Schaffung weiterer Infrastruktur wie eine Anbindung an das örtliche Fahrradnetz kann eine entsprechende Attraktivitätssteigerung bewirken.

Technische Anlagen

Moderne Technik zur effizienten Energieeinsparung

Die Modernisierung und Optimierung der technischen Anlagen und deren Steuerung kann zu einem effizienteren Einsatz von Ressourcen und somit zu einer Senkung des Energieverbrauchs führen. In der Folge ist eine **Reduzierung der Betriebskosten** möglich.



Flächennutzung

Nutzung von Dachflächen zur nachhaltigen Energiegewinnung

Eine effizientere Nutzung vorhandener Flächen (ggf. durch andere Nutzungsarten) und die Nutzung von Nachverdichtungspotenzialen sind oftmals mit einem hohen Kapitalaufwand verbunden. Allerdings geht die Flächennachfrage im Einzelhandel insbesondere für Obergeschossflächen zurück. Des Weiteren stellen eingeschossige Fachmarktzentren in ihrer Umgebung oft eine verhältnismäßig niedrige Bebauung dar. Die effizientere Nutzung von Flächen kann langfristig **einen Mehrertrag liefern**. Dazu können Mixed-Use-Objekte resilienter sein.

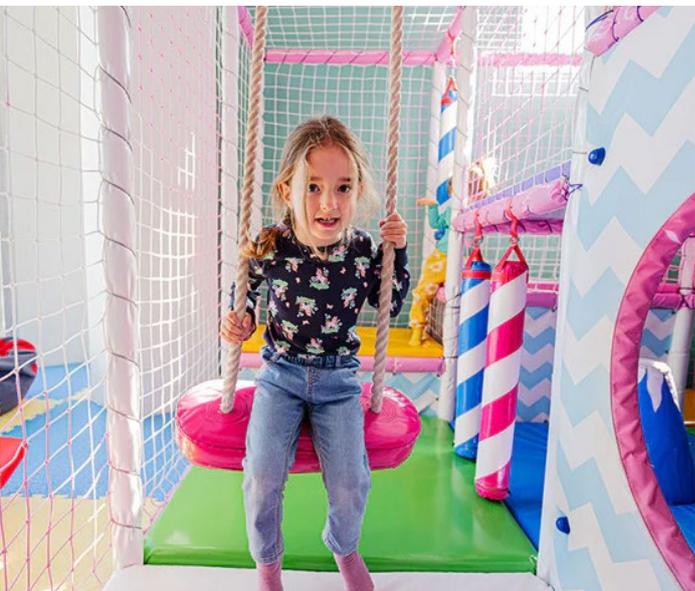


Dienstleistungen

Zusätzliche Services für mehr Komfort

Ein **Angebot aus weiteren Dienstleistungen** und die Etablierung neuer gastronomischer oder freizeitorientierter Konzepte zur Schaffung eines Shopping- und Aufenthaltserlebnisses für die Kunden. Ein Baby Corner oder zusätzliche Angebote wie (Indoor-)Spielbereiche können beispielsweise die **Attraktivität** für junge Familien und die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes steigern.

Neue und spannende Konzepte sind meist von kurzer Lebensdauer und mit hohen Kosten verbunden. Ein dosierter Einsatz von freiem Kapital kann jedoch positive Effekte haben, denn ein attraktiveres Umfeld **kann zu höheren Umsätzen der Einzelhändler führen**. In diesen Fällen kann sich eine Umsatzbeteiligung für den Eigentümer wirtschaftlich lohnen.



Etablierung der Marke

Stärkung der Markenidentität für Kundenbindung

Die **Etablierung einer eigenständigen Marke** kann die Wahrnehmung eines Standortes sowohl aus Sicht der Mieter als auch bei den Kunden verbessern und die Rolle des Fachmarktcenters in seinem Einzugsgebiet definieren. In der Folge könnten die **Umsätze der Mieter gesteigert** werden und damit unter Umständen auch das Mietniveau. Des Weiteren könnten Leerstände schneller nachvermietet werden.





Praxisbeispiel

Nuveen Real Estate verwaltet seit 2018 eine innerstädtische Liegenschaft zwischen der Fußgängerzone in der historischen Altstadt und dem örtlichen Bahnhof. Die Liegenschaft dient der lokalen Nahversorgung mit einem Lebensmitteleinzelhändler und einem weiteren Mieterbesatz aus den Bereichen Textileinzelhandel und Hartwaren sowie Gastronomie und Fitness. Die Stellplätze befinden sich auf dem Gebäude. Im fortlaufenden Dialog mit dem Bürgermeister wurden das Interesse und die Unterstützung seitens der Stadt für eine Aufstockung der Liegenschaft mit Wohnraum geäußert. Ein Architekt ist mit den statischen Vorprüfungen beauftragt. Die Machbarkeit und die Wirtschaftlichkeit für das Investitionsvehikel sollen erörtert werden.

#nachverdichtung #wohnraum #mixed-use

Die Frage nach der Finanzierbarkeit der Maßnahmen einer Verjüngungskur stellt sich insbesondere für langfristige Bestandshalter, die auf einen möglichst konstanten monatlichen Mietzufluss abstellen und im Rahmen eines Fonds ausschüttungsorientiert handeln. Diese Art von Investitionsvehikeln steht tendenziell in einem Konflikt mit dem nötigen Wandel an den Standorten und den dafür erforderlichen Budgets. Für bereits bestehende Fonds, bei denen bisher weniger Augenmerk auf die notwendigen Entwicklungen gelegt wurde und ein Großteil der ursprünglichen Businesspläne bereits umgesetzt wurde,

ist die Fragestellung für jede Liegenschaft und jede Maßnahme individuell zu untersuchen und wirtschaftlich abzuwägen. Nicht genutzte Chancen zur Weiterentwicklung der Standorte können sich negativ auf die Verkaufspreise auswirken. Die Berechnungsgrundlage für die erzielbaren Renditen bleibt weiterhin das ursprünglich investierte Eigenkapital. Somit werden viele Entscheidungen noch im Sinne des Kapitals und weniger im Sinne der Liegenschaft getroffen.



Praxisbeispiel

Bei einer innerstädtischen Liegenschaft, die eine Einzelhandelsnutzung über zwei Geschosse aufweist und seit 2014 durch Nuveen Real Estate verwaltet wird, stellte sich kürzlich die Investitionsentscheidung zwischen einer weiteren reinen Nutzung als Einzelhandelsstandort mit Komponenten aus der lokalen Nahversorgung sowie einem Anteil aus dem Textileinzelhandel oder einer Konzentration der Einzelhandelsnutzung im Erdgeschoss sowie einer Umnutzung des Obergeschosses zu einer anderen Nutzungsart (in diesem Fall Senior Living). Eine positiv beschiedene Bauvoranfrage für die Umnutzung und eine Aufstockung um ein weiteres Geschoss lag bereits vor, was auch die Bedeutung des Projektes für die Stadt unterstreicht. Aufgrund der Art des Investitionsvehikels sowie angesichts der hohen Investitionssumme und der damit einhergehenden Risiken wurde die Entscheidung gegen eine Umnutzung und für eine Fortführung der einzelhandelsgeprägten Nutzung gewählt. Diesem Entschluss ging jedoch voraus, dass weiterhin ausreichendes Interesse durch entsprechende Mieter an Einzelhandelsflächen bestand. An anderen Standorten hätte die Entscheidung anders ausfallen können.

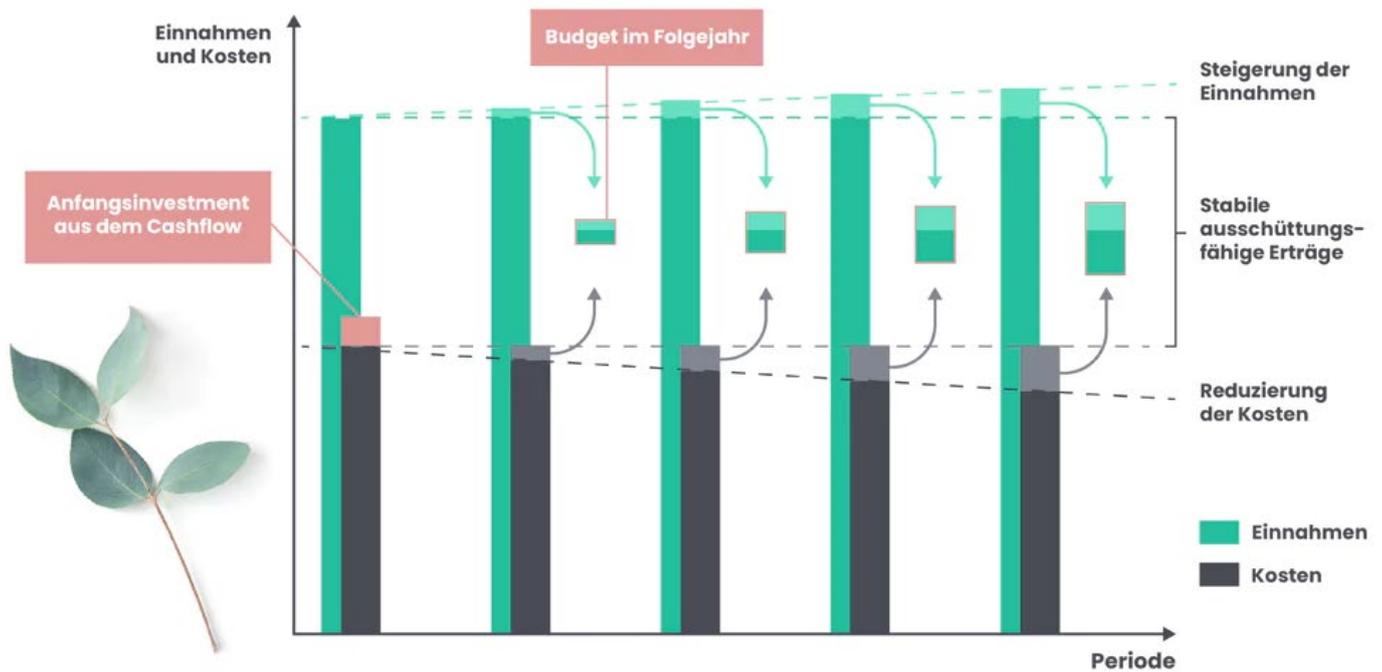
#drittverwendungsfähigkeit #umnutzung #mixed-use

Bild: Walter Wiese Architektur Consulting, Nuveen Real Estate

Eine alternative Herangehensweise bietet sich für zukünftige Investmentvehikel und die jeweiligen Businesspläne, die im Rahmen der Due Diligence für jedes einzelne Objekt aufgestellt werden. Im heutigen Wettbewerb und bei den gestiegenen Anforderungen seitens Kapitalquellen und Regulatorik ist eine umfassendere Strategie mit Weitsicht nötig, die es langfristig ermöglicht, Gelder im Zusammenhang mit den sich wandelnden gesellschaftlichen Anforderungen zu investieren und dennoch eine kontinuierliche Ausschüttung an die Eigenkapitalgeber sicherzustellen. Hierbei müssen die jeweiligen Maßnahmen für einen Zeitraum von beispielsweise fünf Jahren bereits in der Ankaufphase identifiziert werden und sowohl mit Kosten als auch den Auswirkungen auf die Mieterträge bepreist

werden. Durch eine kluge Festlegung einer Reihenfolge der identifizierten Maßnahmen ist in einem idealen Szenario lediglich eine anfängliche Investition aus zusätzlichen Mitteln nötig, während die weiteren Maßnahmen fortlaufend aus den jeweiligen Erfolgen der vorangegangenen finanziert werden könnten.

Das nachstehende Schaubild ist dabei eine idealisierte und theoretische Darstellung für eine mögliche Allokation von Geldern aus der Erzielung von Mehrerträgen und die Erreichung von Kostenreduktionen auf Basis eines initialen Investments. Auf diese Art und Weise soll sichergestellt werden, dass in jedem Jahr ausreichend Kapital zur Verfügung steht, um Ausschüttungen an den Investorenkreis vorzunehmen.



Idealisierte und theoretische Darstellung einer möglichen Kapitalallokation (Quelle: Nuveen Real Estate)

In der Literatur wird für die obige grafisch dargestellte Vorgehensweise gelegentlich der Begriff des „Intractings“ verwendet (hauptsächlich in Bezug auf Energieverbräuche). Diese Methodik findet vorrangig in Portfolios Anwendung, die über die öffentliche Hand finanziert werden und somit mit begrenzten Budgets umgehen müssen,

könnte jedoch zukünftig auch für Immobilienfonds eine attraktive Herangehensweise sein. In Summe setzt diese Methodik jedoch viel Erfahrung im Umgang mit der Assetklasse, eine breite Datenbasis und einen frühzeitigen Überblick zum möglichen Businessplan über die gesamte Haltezeit voraus.

Quellen:

<https://www.energiwendebauen.de/projekt/energieeffizienz-an-hochschulen-durch-intracting>

Ergänzende Literatur zum Intracting an Hochschulen:

Knissel, J.; Ehlert, M. (2021): Handlungsleitfaden Intracting an Hochschulen – kontinuierliche Steigerung der Energieeffizienz. Fachgebiet Technische Gebäudeausrüstung der Universität Kassel.

Verfügbar unter DOI-Link: <http://dx.doi.org/10.17170/kobra-202109274813>



Autor

Alexander Boelhauve
Assistant Fund Manager
alexander.boelhauve@nuveenglobal.com

Nuveen Real Estate