

Immobilienreport



Ab 2011 erscheint der Herkules Immobilienreport in digitaler Form.

Wenn Sie unseren Newsletter als E-Mail erhalten wollen, melden Sie sich bitte mit dem beiliegenden Formular an!

Sie können sich auch online unter www.herkules.com oder news@herkules.com anmelden.

Inhalt

Transparentes Reporting ist wichtigste Entscheidungsgrundlage für Investoren

Seite 2-3

In der Nachbarschaft der Metropolen

Seite 4

Nahversorgungszentren bieten attraktives Rendite-Risiko-Profil

Seite 5

Wohnimmobilien im Aufwind

Seite 6

Erfolgsfaktor Asset-Management

Seite 7

Aktuelle Abschlüsse

Seite 8



Reporting schafft Transparenz für Investoren

Vorausschauend planen kann nur derjenige, der umfassend informiert ist. Als Grundlage dienen Immobilien-eigentümern monatlich bis jährlich erscheinende Berichte seitens des Asset- und Property-Managements.

Transparentes Reporting ist wichtigste Entscheidungsgrundlage für Investoren

Vorausschauend planen kann nur derjenige, der umfassend informiert ist. Als Grundlage dienen Immobilieneigentümern monatlich bis jährlich erscheinende Berichte seitens des Asset- und Property-Managements. Ziel des Berichtswesens ist es dabei, nicht nur die „nackten“ Zahlen zu liefern, sondern Informationen entsprechend den Bedürfnissen des Investors zu liefern. Je individueller der Bericht, desto leichter gelingt die strategische Steuerung des Bestands.

Für Immobilieneigentümer, die sich nicht selbst mit der Entwicklung ihrer Immobilienbestände beschäftigen können oder wollen und das Immobilienmanagement als Fremdleistung beziehen, zählt in erster Linie ein transparentes regelmäßiges Berichtswesen. Ohne dieses wissen sie nicht, wie es um ihre Bestände steht, und haben keine Grundlage, auf der sie Entscheidungen treffen können.

Auch bleiben die Leistungen des Property- und Asset-Managements im Verborgenen und können qualitäts- und kostenmäßig nicht beurteilt werden, wenn detaillierte Informationen zur Bewirtschaftung der Objekte fehlen. Studien von Ernst & Young Real Estate zufolge gehört aus Investorensicht ein effizientes Reporting bei der Auswahl eines Asset-Managements nach der regionalen Aufstellung und der Performance zu einem der wichtigsten Entscheidungskriterien. Dies gilt sowohl für den Wohnimmobilienmarkt als auch für den Gewerbeimmobilienmarkt. Ebenso spielt das Property-Management eine wichtige Rolle, weil es auf Objektebene Entscheidungsdaten wie Leerstände, Mietpreise und Zahlungsrückstände liefert. Die Auswertung der über das Jahr hinweg gesammelten Daten gibt Aufschluss über die Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt. Insbesondere in Krisenzeiten sollte sich das Asset- und Property-Management neben der immobilienbezogenen Wertschöpfung und der Finanzierungsexpertise auf das Reporting fokussieren,

so das Ergebnis einer Umfrage von Ernst & Young. Mit einem Anteil von 18 Prozent wird Reporting als einer der entscheidenden Bausteine für ein erfolgreiches Bestehen in Zeiten der Krise angesehen.

Informationen zu Markt, Objekt und Mieter sind Pflicht

Regelmäßige Reportings nützen Immobilieneigentümern jedoch nur, wenn sie sich durch klare Strukturen auszeichnen und entscheidungsrelevante Informationen bieten. Aktuelle Informationen über den jeweiligen Immobilienmarkt gehören genauso in jeden Bericht wie Angaben zum Objekt und zu den Mietern, damit der Investor die Entwicklung der Immobilie in den Gesamtmarkt einordnen kann. Fragen, die dem Investor zuverlässig beantwortet werden müssen, sind zum Beispiel: „Um wie viel Prozentpunkte ist die Inflationsrate im vergangenen Jahr gestiegen, wie haben sich die Mietpreise für Fachmarktzentren in einer ausgewählten Region entwickelt und welche Instandsetzungsarbeiten am Objekt stehen an?“ Auch bei Infra-

Editorial


Liebe Leserinnen und Leser,

umfassende Informationen sind Basis für jedes Planungsvorhaben. Immobilieneigentümer können sich dazu regelmäßig erscheinender Berichte von professionellen Asset- und Property-Managern bedienen. In erster Linie dienen diese Reports Investoren, die sich nicht selbst um das Management ihrer Immobilie kümmern, als Entscheidungsgrundlage. Nach einer Studie des Bera-

tungshauses Ernst & Young zählt ein effizientes Reporting bei der Auswahl des Asset-Managements zu den drei wichtigsten Entscheidungskriterien. Dies gilt für den Wohnimmobilienmarkt genauso wie für den Gewerbeimmobilienmarkt.

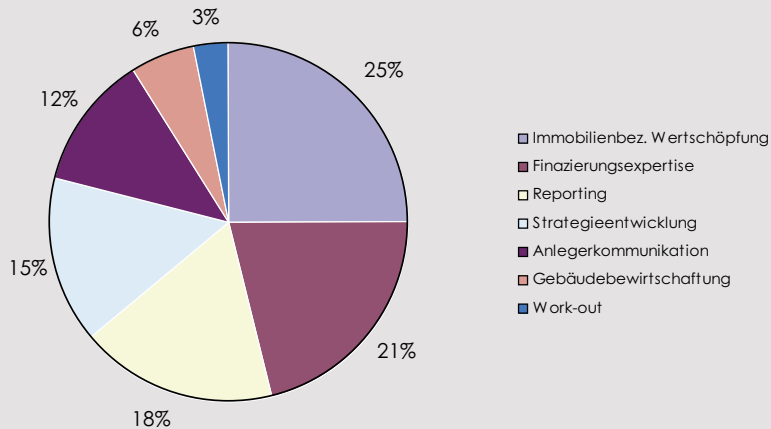
Im Fokus von Immobilieninvestoren stehen derzeit vor allem Wohn- und Einzelhandelsobjekte. Letztere profitieren vom Konjunkturaufschwung in Deutschland: Die Beschäftigung nimmt zu, Gehälter und Bruttoinlandsprodukt steigen und das Kon-

sumklima ist gut. Der Wohninvestmentmarkt profitiert von günstigen Finanzierungsbedingungen und sicheren Erträgen. Wichtig bei Entscheidungen für Investitionen in diese Assetklasse ist jedoch ein differenzierter Blick auf den Standort – eine steigende Nachfrage ist ein positives Zeichen.


Ihr René Ravn
Vorstand

Herkules Grundbesitz AG

**Reporting als entscheidender Erfolgsbaustein:
Auf welche Bereiche sollte in der Krise fokussiert werden?**



Quelle: Ernest & Young, 2009

strukturmaßnahmen, die seitens der Kommune beschlossen werden, wie der Ausbau einer Umgehungsstraße oder eine neue Autobahnzufahrt, handelt es sich um wichtige Informationen zur Wertentwicklung, sofern es die Immobilie beziehungsweise ihr Umfeld betrifft. Diese müssen gegenüber dem Eigentümer des Objekts kommuniziert werden. Hilfreich und unabdingbar für den Investor ist auch eine Aufstellung über die Mieter mit Mietbeginn und Mietende. Diese zeigt Eigentümern auf den ersten Blick, ob und wann eine Vielzahl von Mietverträgen zur gleichen Zeit ausläuft und wo es gegebenenfalls Handlungsbedarf gibt. Ebenfalls beinhaltet die Aufstellung des Property-Managers Angaben darüber, wann Mieterhöhungen durchgeführt werden können und ob sich Mieter in Zahlungsrückständen befinden. Darüber hinaus umfassen Berichte, die sich neben der Verwaltung des Objekts auch auf die Verwaltung einer Immobiliengesellschaft beziehen, Übersichten über den Stand der Finanzierung und die Soll- und Ist-Zahlen der Investition. Der Budgetvergleich, der die tatsächlichen mit den geplanten Zahlen vergleicht, gibt unter anderem Aufschluss über die Mieteinnahmen, die Betriebskosten, die Kosten der Immo-

bilienverwaltung sowie über Aufwendungen für Objektsteuern, Versicherungen und etwaige Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten.

Individualität und Verfügbarkeit machen den Unterschied

Die Qualität des Reportings zeigt sich neben der Darstellung der Zahlen aber vor allem in den Zusatzleistungen, die dem Investor angeboten werden. Dazu zählt zum einen, dass die Berichte in der Muttersprache des Immobilieneigentümers verfasst werden. Zum anderen nimmt die Verfügbarkeit der Daten eine wichtige Stellung ein. Informationen zu den Immobilien, beispielsweise Auszüge aus dem Grundbuch und dem Katasteramt, können ebenso in einen Internet-Datenraum eingestellt und präsentiert werden wie Jahresberichte und Bilanzen. Damit stehen Informationen zu jeder Zeit in aktueller Form bereit. Auch Einladungen und Protokolle zu den Eigentümer- und Gesellschafterversammlungen können dort nach Belieben eingesehen werden. Die Sicherheit der Daten wird durch einen verschlüsselten Zugang über ein Passwort gewährleistet. Investoren haben somit die Möglichkeit, schnell und unabhängig vom gewählten Tur-

nus des Berichtswesens zu agieren. Reports werden dabei jährlich, auf Wunsch auch vierteljährlich und monatlich, versendet.

Moderne Softwarelösungen sind gefragt

Voraussetzung für eine schnelle Verfügbarkeit der Daten über den Online-Zugang ist der Einsatz moderner Softwarelösungen. Immobilienverwaltungsprogramme, über die die Mietbuchhaltung und die Nebenkostenabrechnung erfolgt, sollten in der Lage sein, gleichzeitig Leerstands- und Mietpreisentwicklungen zu dokumentieren und Bilanzen aufzustellen. Der Einsatz von speziellen Bilanzbuchhaltungsprogrammen wird somit überflüssig. Mit dem Ziel, einen vollständigen Liquiditätsüberblick zu erhalten, werden durch die Verwendung von nur einer Software – anstelle eines Immobilienverwaltungs- und eines gesonderten Bilanzbuchhaltungsprogramms – Zeit und damit Kosten gespart. Davon profitiert der Investor. Umständliche Datenübertragungen von einer Software in die andere entfallen auf diese Weise.

Beim Reporting kommt es neben der Zuverlässigkeit des Berichtswesens vor allem auf die Nutzerfreundlichkeit an. Nur so lässt sich eine dauerhafte Zufriedenheit der Auftraggeber erreichen.



In der Nachbarschaft der Metropolen

Kleine Geschwister von Metropolen sind als Investitionsstandorte attraktiv. Das ergab eine aktuelle Studie, in der die Strukturen von Großstädten wie Frankfurt, Düsseldorf, Essen, Köln und Nürnberg und die ihrer direkten Nachbarn Offenbach, Neuss, Mülheim an der Ruhr, Leverkusen und Fürth untersucht wurden.



Wird ein Investor vor die Frage gestellt, ob er lieber ein Objekt in Düsseldorf oder im benachbarten Neuss errichten möchte, würde er sich vermutlich für die kaufkraftstarke Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen entscheiden. Doch so einfach ist die Standortwahl nicht. Einige deutsche Großstädte mit mehr als 500.000 Einwohnern befinden sich in unmittelbarer Nachbarschaft zu einer weiteren Großstadt mit mehr als 100.000 Einwohnern. Die Übergänge zwischen diesen Städten sind meist fließend. Fast immer sind die Metropolen und ihre „kleinen Geschwister“ mit traditioneller und regional ausgelebter Rivalität auf verschiedenen Ebenen verbunden. Gleichzeitig stehen die kleineren Städte oft im Schatten der glänzenden Nachbarstädte. Doch die

„kleinen Geschwister“ der Großstädte bieten viele Anreize für Investoren und Mieter.

Jüngere Bevölkerung und hohe Kaufkraft

Laut Wilfried Weisenberger, Bereichsleiter Kommunal- und Handelsberatung bei der GfK, die die Studie zu den städtischen Konkurrenzbeziehungen erstellt hat, ist die Bevölkerung in den Nachbarstädten der untersuchten Metropolen jünger. Dennoch verfügen diese Städte über eine hohe Kaufkraft. Alle „kleineren Geschwister – mit Ausnahme von Offenbach – liegen unter den ersten zehn der Einzelhandels-Kaufkraft aller deutschen Städte mit 100.000 bis 160.000 Einwohnern. Gleichzeitig profitieren Einzelhändler dort von niedrigeren Mieten: Die La-

denmieten in den Hauptfrequenzlagen von Offenbach, Neuss, Mülheim an der Ruhr, Leverkusen und Fürth liegen gegenüber den 1-a-Lagen der großen Nachbarstädte bei etwa einem Drittel.

Chancen sieht Weisenberger für Investoren von Nahversorgungszentren. In diesem Segment ist das Flächenangebot pro Einwohner in den kleineren Städten deutlich geringer. So finden beispielsweise 60 Prozent der Kölner ein Nahversorgungszentrum im Umkreis von 400 Metern, jedoch nur 46 Prozent der Einwohner in Neuss.

Es lohnt sich vor Investitionsentscheidungen also, bei der Standortwahl nicht nur auf Großstädte zu schauen, sondern auch deren direkte kleinere Nachbarn kritisch zu prüfen.

Nahversorgungszentrum in Duisburg

Wir, die Herkules Grundbesitz AG, haben den Ankauf und die Übernahme eines Nahversorgungszentrums in Duisburg durchgeführt und in den geschlossenen Immobilienfonds „K/S Duisburg“ für dänische Anleger eingebracht. Das Nahversorgungszentrum im Stadtteil Rheinhausen wurde zwischen 2008 und 2009 errichtet. Rheinhausen ist mit rund 77.600 Einwohnern nach Mitte der bevölkerungsreichste Stadtteil Duisburgs. Durch die Erschließung des Geländes am Duisburger Hafen als Businesspark gehört Rheinhausen zu Europas größten Logistikstandorten.

Die Einzelhandelsimmobilie verfügt über ein Grundstück von rund 6.960 Quadratmetern, eine vermietbare Fläche von zirka 2.650 Quadratmetern sowie 114 Parkplätze. Zu den Ankermietern des Nahversorgungszentrums gehören der Lebensmitteldiscounter Lidl und der Textildiscounter KiK. Weitere Mieter sind eine Bäckerei und ein Fitnesscenter mit Sportschule. Der Betreiber des Fitnessstudios ist ein regional bekannter und beliebter Anbieter.



Nahversorgungszentren bieten attraktives Rendite-Risiko-Profil

Die Frage nach den interessantesten und nachhaltigsten Einzelhandelsimmobilientypen lässt sich wie folgt beantworten: Neben Factory Outlet Centern (FOC) weisen Portfolien mit Nahversorgungszentren das attraktivste Rendite-Risiko-Profil auf.

Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise wird auch der Investmentmarkt von einer latenten Angst beherrscht. Insbesondere ausländische Investoren, die über keine detaillierten Standortkenntnisse verfügen, verlassen sich bei ihrer Kaufentscheidung auf Zahlen und Ratings. Doch so manches Objekt kann die überhöhten Erwartungen nicht erfüllen – prognostizierte Miet-Cashflows bleiben aus.

Die Erfahrungen zeigen, wie wichtig es ist, jegliche Renditepotenziale gegen die Risiken abzuwägen. In seinem Assetklassen-Steckbrief untersucht GfK Geomarketing interessante und nachhaltige Anlageklassen. Das Ergebnis: Handelsimmobilien bieten nach wie vor überdurchschnittliche Renditepotenziale.

Shoppingcenter sind knapp

Generell sieht das Marktforschungsunternehmen in Deutschland – und dabei im Handelsimmobilienformat Shoppingcenter – positive Entwicklungschancen. Gut funktionierende Einkaufszentren können auch in schlechten Zeiten ein sicheres Investment darstellen. Allerdings sucht die Mehrheit der Anleger Core-Objekte, doch der Premium-

markt ist von Knappheit geprägt. Der Preis wird durch Angebot und Nachfrage bestimmt, so dass die GfK eine Bläschenbildung für möglich hält.

Interessante Investmentalternativen sieht GfK Geomarketing abseits des Mainstreams: Neben Factory Outlet Centern (FOC) weisen Portfolien mit Nahversorgungszentren ein vorteilhaftes Rendite-Risiko-Profil auf.

Nahversorgungszentren sind zuverlässig

Der deutsche Einzelhandelsmarkt ist von einer hohen Diversifikation im Nahversorgungsbereich geprägt. Lebensmittel-discounter sowie Super- und Fachmärkte bestimmen die Einzelhandelslandschaft.

Nahversorgungszentren haben sich gegenüber anderen Handelsimmobilienformaten auch in Krisenzeiten gut geschlagen – insbesondere jene, die den täglichen Bedarf decken. Denn Verbraucher halten sich während Abschwungphasen zunächst mit längerfristigen Anschaffungen zurück. Das wachstumsstärkste Segment stel-

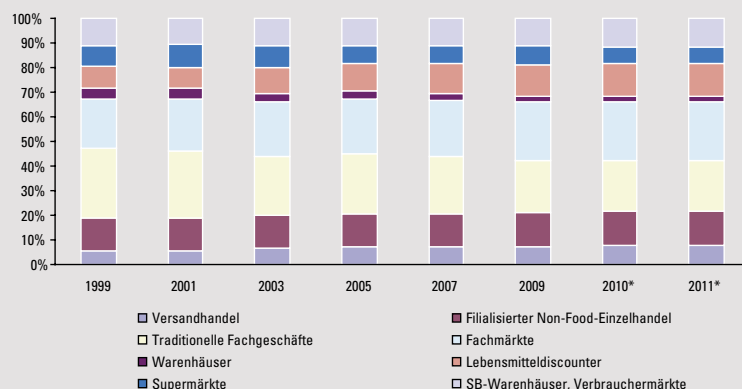
len derzeit Discounter dar. Trotz Krise blieb ihre Umsatzentwicklung stabil. Abseits des Discount-Segments zählen die Ketten Edeka, Rewe und Kaufland sowie dm und Rossmann zu den Gewinnern. Sie werden auch künftig leistungsstarke und krisensichere Mieter sein.

Qualität zum Schnäppchenpreis

Im Bereich der Factory Outlet Center (FOC) hängt Deutschland bei Anzahl und Verkaufsflächenausstattung innerhalb Europas zurück. Die maßgebliche Ursache ist die bisher restriktive Genehmigungspraxis für große Einzelhandelsflächen.

In der im europäischen Vergleich hohen Kaufkraft in Deutschland sieht GfK Erfolgsvoraussetzungen für das Format FOC. Hinzu kommt mit rund 82 Mio. Einwohnern ein enormes Kundenpotenzial im bevölkerungsreichsten Land Europas. Fördernd wirkt laut dem Marktforschungsinstitut auch die typische deutsche Mentalität, Mode und Marken möglichst günstig kaufen zu wollen.

Supermärkte, Lebensmitteldiscounter und Fachmarktzentren bauen ihren Marktanteil aus: Marktanteilsverschiebung im Einzelhandel nach Betriebsformen in Prozent



* Prognosewerte / Quelle: GfK Gruppe in: Hahn Retail Real Estate Report, 2010/2011.

Wohnimmobilien im Aufwind



Das Maklerhaus Aengevelt belegt in einer Umfrage die anhaltend steigende Stimmung am Wohninvestmentmarkt: In besseren Wohnlagen rechnen gut 60 Prozent der Befragten mit zunehmenden Investitionen. Günstige Finanzierungsbedingungen und sichere Erträge sprechen für ein Engagement am deutschen Wohnungsmarkt.

Laut der Real Estate Studie 2011 von Feri erhöhte sich der Anteil der Wohnungen in den Immobilienportfolios der Institutionellen gegenüber der letzten Feri-Erhebung vor zwei Jahren um 6,8 Prozentpunkte. Im Bürosegment sank der Anteil dagegen im Vergleich zur Auswertung von 2009 um 5 Prozentpunkte. Damit sind Wohnimmobilien derzeit mit einem Anteil von 18,1 Prozent die zweitwichtigste Nutzungsart hinter den Büroimmobilien. Auch bei privaten Investoren erfreuen sich deutsche Wohnungen wachsender Beliebtheit.

Richtiger Zeitpunkt zum Investieren

Es gibt gute Gründe, jetzt Wohninvestments zu tätigen. Dank historisch niedriger Hypothekenzinsen können Wohnungen in Deutschland vergleichsweise günstig erworben

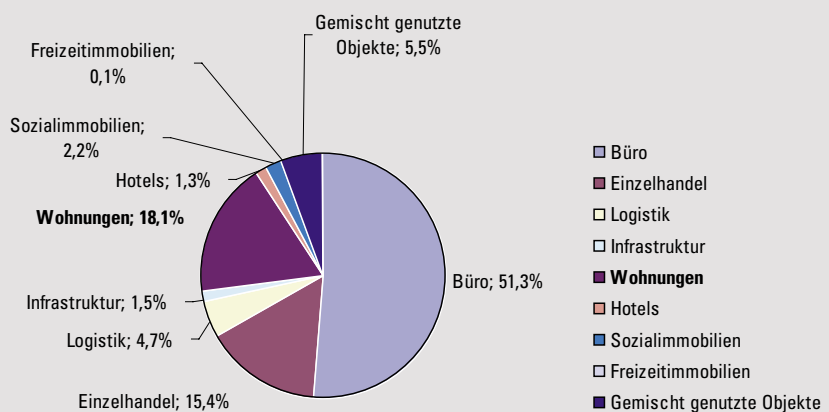
werden. Zudem waren die Fertigstellungszahlen in den vergangenen Jahren gering. Unter dem Einfluss der raschen konjunkturellen Erholung sorgt die Suche vieler Anleger nach sicheren Investmentprodukten in bestimmten Teilen Deutschlands für einen Boom auf den Wohnungsmärkten. Gerade in den Ballungszentren verteuern sich die Preise für Wohnimmobilien in Innenstadtlagen. Aber auch attraktive Mittelzentren, beispielsweise etablierte Universitätsstädte, bieten Chancen. Die Deutsche Bank Research rechnet damit, dass die Wohnungspreise in Deutschland in den kommenden zwei Jahren durchschnittlich um rund 1,5 Prozent pro Jahr zulegen werden. Dass es am deutschen Wohnimmobilienmarkt bergauf geht, bestätigt auch

ein Blick zurück: Im ersten Halbjahr 2010 sind die Miet- und Kaufpreise in den deutschen Großstädten überwiegend gestiegen, wobei München nach wie vor teuerster Standort in beiden Kategorien ist.

Die Lage ist entscheidend

Für die Beurteilung der Dynamik am deutschen Wohnungsmarkt sind jedoch nicht nur die regionalen Märkte maßgeblich, sondern auch eine Differenzierung nach Wohnlagen. Dem Wohninvestment-Index von Aengevelt (AWI) zufolge, der Marktstimmungen und Trends in der Wohnungswirtschaft auffängt, erwarten selbst in den einfachen Wohnlagen 19 Prozent der Befragten steigende Wohnungsmieten. In mittleren beziehungsweise sehr guten Lagen trifft das sogar auf 49 Prozent beziehungsweise 68 Prozent der Befragten zu. Im Hinblick auf die Wohnungsleerstände in einfachen Lagen rechnen lediglich 30 Prozent mit einer Zunahme, wohingegen diese Erwartungshaltung bei mittleren beziehungsweise guten und sehr guten Lagen nur noch von 11 Prozent beziehungsweise 6 Prozent der Befragten vertreten wird.

Wohnobjekte avancieren zum zweitwichtigsten Immobiliensegment: Asset Allocation der Immobilienanlagen nach Nutzungsarten



Quelle: Feri-Studie Real Estate 2011.

Erfolgsfaktor Asset-Management

Ein spezialisiertes Asset-Management für Einzelhandelsimmobilien ist unerlässlich, sollen sich doch die vielversprechenden Investments der Institutionellen nicht als Enttäuschung herausstellen. Gerade in der sich schnell ändernden Handelslandschaft sind Detailkenntnisse sowohl über den Markt und den Standort als auch über die Handelsformate erforderlich.

Das starke Interesse der Institutionellen an deutschen Handelsimmobilien ist im Jahr 2010 eine der großen Überraschungen – galten doch Fachmarktzentren und Discounter vor der Krise noch als Langweiler unter den Immobilieninvestments. Mittlerweile stehen die baulich einfach strukturierten „Big Boxes“ bei Investoren hoch im Kurs: Besonders im Lebensmitteleinzelhandel stehen bonitätsstarke Mieter exemplarisch für sichere Cashflows bei langfristig laufenden Mietverträgen von meist 10 bis 15 Jahren. Pensionskassen und Versicherer haben die Vorteile dieser Objektart schnell erkannt. Jedoch bringt die Handelslandschaft Herausforderungen mit sich, die oftmals vorerst im Verborge-

nen bleiben. Erst wenn die jährliche Performance des Investments nicht stimmt, überlegen Investoren, was auf dem Weg zum erfolgreichen Investment gefehlt hat.

Die rechte Hand des Eigentümers

Schon bei der Ankaufsentscheidung ist der Rat eines auf den Handel spezialisierten Asset-Managers gefragt. Auch das beste Asset-Management kann keine Spitzenimmobilie hervorbringen, wenn der Standort nicht stimmt. Jeder Investor ist gut darin beraten, sich vor dem Kauf zu fragen, wie die Chancen für den Standort in den kommenden Jahren stehen. Zudem muss er sich fragen, ob das mögliche Erwerbsobjekt dem örtlichen Wettbewerb dauerhaft standhalten wird. In Bundesländern, die beispielsweise über eine hohe Bevölkerungszahl verfügen, jedoch nur über wenig Fläche im Lebensmittelhandel, könnte eine Investition in einen Discounter eher erfolggekrönt sein als anderswo. Eine etwaige Unterversorgung verhilft dem Asset-Manager zu einer klaren Vorstellung, was das jeweilige Handelsobjekt am Standort X im entsprechenden Betriebsformat kosten darf und welche Rendite es dauerhaft erwirtschaften kann. Auch für mögliche Nachvermietungszenarien ist die Detailkenntnis

des Asset-Managers hilfreich. So erfahren Handelsimmobilien mit mehr als 800 Quadratmeter Verkaufsfläche über die deutsche Gesetzgebung implizit einen Bestandsschutz. Grund sind die Kommunen, die sich bei der Ausweisung neuer Sondergebiete für den Einzelhandel zurückhalten. Auch wenn der Mietvertrag auslaufen sollte, ist eine Nachvermietung zu guten Konditionen unter diesen Umständen also wahrscheinlich.

Spezialisierte Beratungsleistungen und schnelles Handeln

Nicht nur beim Ankaufsprozess, sondern auch bei der Betreuung einer Immobilie macht sich das spezialisierte Asset-Management bezahlt. So muss im Falle einer Nachvermietung mit deutlichen Abschlägen gerechnet werden, sollten die Verkaufsflächen in ihrer Größe nicht mehr ausreichend sein. Benötigte ein Lebensmittel-Discounter vor 20 Jahren noch rund 400 bis 600 Quadratmeter Fläche, so sind es heute in der Regel 200 Quadratmeter mehr. Selbiger Trend ist bei Mietern im Bereich Unterhaltungselektronik zu beobachten.

Zudem muss die Immobilie einwandfrei funktionieren. Im Fall einer defekten Drehtür im Eingangsbereich muss der Eigentümer umgehend handeln und eine Instandsetzung in die Wege leiten. Ohne einen Asset-Manager vor Ort führen Pannen beispielsweise bei der Drehtür schnell zu Umsatzeinbußen der Händler. Solche Fehler können Mietminderungen und Schadensersatzansprüche des Mieters nach sich ziehen. Dann leidet nicht nur die Performance, sondern auch das Verhältnis zwischen Mieter und Vermieter. Nicht zuletzt sind es Details aus der Handelswelt, die das Erfolgsmaß bestimmen.



Aktuelle Abschlüsse

Die Herkules Development GmbH führt Neuvermietungen von größeren Handelsflächen und -immobilien durch, die eventuell sogar strukturellen Leerstand aufweisen. Im zweiten Halbjahr 2010 hat die Tochter der Herkules-Gruppe etliche Erfolge vorzuweisen - hier können Sie sich über ein paar Beispiele aus den vergangenen Monaten informieren:

Naumburg: Nachmieter aus dem Bereich Lebensmitteleinzelhandel

Nachdem die Lebensmittelkette Edeka den Standort Naumburg in Sachsen-Anhalt zunächst aufgegeben hatte, konnte nach kürzester Zeit mit der Discounter-Kette Edeka Niedrig-Preis (Edeka NP) ein Mietvertrag geschlossen werden. Die historische Domstadt Naumburg weist für bestehende Flächen des Lebensmitteleinzelhandels eine hohe Attraktivität auf, da entsprechende Flächen von der Stadt nur in einem geringen Ausmaß ausgewiesen sind und die Kaufkraft der Stadt im Vergleich der ostdeutschen Bundesländer überdurchschnittlich ist. Zudem befindet sich der Standort an der Jenaer Straße nur zwei Autominuten vom historischen Ortskern Naumburgs entfernt und grenzt direkt an ein Wohngebiet mit Einfamilienhausbebauung.

Mietfläche: circa 1.410 Quadratmeter

Mietvertragslaufzeit: Fünf Jahre

Vechelde: Nutzungsänderung

Für eine ehemalige Einzelhandelsfläche, die ehemals an den Lebensmittel-discounter Lidl und anschließend an den Textildiscounter KiK vermietet war, wurde ein Nachmieter gefunden. Der Standort in Vechelde weist verschiedene Standortvorteile auf: Zum einen liegt Vechelde geographisch günstig in Niedersachsen zwischen Braunschweig, Peine und Salzgitter, zum anderen befindet sich die Fläche verkehrsgünstig an einer neuen Umgehungsstraße. Das Problem bei der Mietersuche war, dass in Vechelde aufgrund der überdurchschnittlichen Kaufkraft von 110 bereits alle Preissegmente des Lebensmittelhandels vertreten sind. Für die Mietfläche wurde deshalb eine Nutzungsveränderung angestrebt. Es gelang der Mietvertragsabschluss mit der Fitnesskette Easy Fitness. Mit über 40 Studios zählt Easy Fitness zu den zehn mitgliedstärksten Fitnessketten Deutschlands.

Mietfläche: 603 Quadratmeter

Mietvertragslaufzeit: Fünf Jahre

Bad Schwartau: Umwandlung des großflächigen Einzelhandels

Durch Umbaumaßnahmen der Fläche eines ehemaligen Adler-Mode-Markts am Eutiner Markt konnten neue Mieter gewonnen und langfristig gebunden werden. Schon im letzten Jahr führte die Neuaufteilung der Fläche dazu, dass die Schuhhandelskette Deichmann rund 600 Quadratmeter für zehn Jahre anmietete. Mittlerweile wurde auch eine 624 Quadratmeter große Fläche an den Textildiscounter Takko und eine 200 Quadratmeter große Fläche an Ernstings Family vermietet. Die Mietverträge laufen zehn beziehungsweise sechs Jahre. Zu dem neu gewonnenen Mietern gehört auch eine radiologische MRT-Praxis auf 380 Quadratmetern. Die Immobilie zeichnet sich durch ihre zentrale, verkehrsgünstige Lage aus.

Newsletter per E-Mail

In Zukunft können Sie den **Immobilienreport** per E-Mail erhalten.

Bitte melden Sie sich dafür auf der Internetseite www.herkules.com an und / oder schicken Sie Ihre Kontaktdaten an folgende Adresse: newsletter@herkules.com.

Kontakt

Herkules Grundbesitz AG
Hohe Bleichen 11
D-20354 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 360 979-19
Fax: +49 (0)40 360 979-17

www.herkules.com

Impressum

Herausgeber:

Herkules Grundbesitz AG
Hohe Bleichen 11
D-20354 Hamburg

Verantwortlich für den Inhalt:

René Ravn
Vorstand

Redaktion:

Vibeke Johansen

Layout und grafische Umsetzung:

Vibeke Johansen

Dieser Newsletter enthält nur eine begrenzte Auswahl von Themen. Für die Vollständigkeit und Richtigkeit der in diesem Newsletter enthaltenen Informationen und Einschätzungen wird keine Haftung übernommen. Die Verlinkung auf dieses Dokument oder der weitere Gebrauch des Textes oder einzelner Textbausteine ist nur nach Erteilung einer schriftlichen Genehmigung zulässig.

Hamburg, Januar 2011