

# Demografischer Wandel und seine Auswirkung auf die Handelsimmobilien in den Regionen

Beitrag in „ACROSS 5 2013“

Rainer Kundörfer

Europa ist vom globalen Trend der Metropolisierung erfasst. Unsere Großstädte wachsen unaufhaltsam und die abgelegenen Regionen verlieren Jahr für Jahr ihre jungen Menschen und damit ihre Zukunft. Diese Wanderbewegungen weisen in manchen Regionen phasenweise eine Größenordnung von bis zu 6 % jährlich auf.

Die jeweils nächstgelegene Großstadt ist der Bildungsstandort für die Jugend und bietet dann unterstützt durch den strukturellen Wandel bzw. dem Wachstum des tertiären Sektors die nötigen Arbeitsplätze und offeriert den Menschen das gewünschte kulturelle Leben.

Die jungen Leute kehren nach Ihrer Ausbildung in der Regel nicht mehr in ihre Heimatorte zurück und gründen stattdessen ihre Familien am Ausbildungsstandort. Dadurch fehlen qualifizierte Arbeitsplätze in den abseits liegenden Regionen, was einen Rückzug von Industrie- bzw. Gewerbebetrieben zur Folge hat. Ein Wegfall der Nachfolger von familiengeführten Kleinbetrieben am Herkunftsort verschärft diese Abwärtsspirale und führt zu einem weiteren Verlust von Arbeitsplätzen. In einigen Ländern wird es so zwischen 1990 und 2030 in abgelegenen Regionen und Städten einen Bevölkerungsverlust von bis zu 50% geben. Ganze Gebiete und Städte halbieren sich, um nicht zu sagen eine moderne Form der Pest entvölkert ganze Landstriche. Die Erhöhung des Durchschnittsalters als weiterer wesentlicher Trend und die damit verbundene sozialen Folgen und Auswirkungen auf den Einzelhandel möchte ich an dieser Stelle nicht vertiefen.

Aber was bedeutet dieser demografische Trend für die Entwicklung des regionalen Einzelhandels und seiner Immobilien?

In den letzten Jahren hatte nach der Belegung der Ober- und Mittelzentren der Aufbau einer modernen Handelslandschaft in Kleinstädten begonnen. Die Menschen wollten wieder mehr lokale Versorgung und ihren Tages- bzw. mittelfristigen Bedarf in der Nähe ihres Wohnortes decken. Dies führte zu einem raschen Ausbau von modernen Handelsflächen und überregionalen Handelsketten in geografisch entlegeneren Regionen.

Ein Vorteil für den Konsumenten, aber ein sich früher oder später abzeichnendes Strukturproblem für die Immobilienentwicklung.

Macht es Sinn in einer Kleinstadt, mit sagen wir 15.000 Einwohnern und weiteren 25.000 Menschen im Einzugsbereich neben einem vorhandenen Retailpark, der die Bevölkerung bequem mit Waren versorgt, noch ein Einkaufszentrum zu errichten?

Oder braucht jede Gemeinde mit 10.000 Einwohnern einen Fachmarkt mit 10.000 m<sup>2</sup> Handelsfläche?

Ich will diese Fragen nicht kategorisch mit „NEIN“ beantworten, aber möchte aufmerksam machen auf die zukünftigen und insbesondere strukturellen und demografischen Rahmenbedingungen solcher Standorte. Handelsimmobilienentwicklung sollte den Menschen moderne, funktionelle und erlebnisorientierte Kaufgelegenheiten bringen. Aber alles mit Maß und Ziel.

Wenn neben rückläufigem Einkommen und steigenden Energiepreisen auch das Internet die Umsätze des stationären Handel anknabbert, werden die Händler sehr genau prüfen, ob sich das Investment in einer demografisch zukünftig belasteten Region noch rechnet.

Als Alternative zum Neubau und zur Vergrößerung zukünftig unrentabler Handelsflächen könnte auch ein intelligentes Refurbishment von Bestandsflächen dem Wunsch der Konsumenten nach allseits modernen Einkaufsmöglichkeiten gerecht werden.

Das erfordert oft mehr Detailarbeit bei eventuell geringerer Rendite. Aber wie heißt es so schön: „Besser den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach“.

Denn entscheidend ist, dass genügend zufriedene Kunden die Geschäfte besuchen, kaufen und immer wiederkommen.

*Rainer Kundörfer ist Gründer und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Kundörfer Consulting. Davor war er Vorstandsmitglied der Leder & Schuh International AG.*