

Wird die Mitte zerrieben?

oder

Über Mut und Weitsicht der Eigentümer von Handelsimmobilien in fortgeschrittenem Lebenszyklus und kritischer Größe!

Beitrag in „ACROSS 1 2016“

In den letzten zwei Jahren habe ich in einigen Beiträgen das Refurbishment von Handelsimmobilien anhand seiner Vor- und Nachteile sowie ihre Bewertung aus Sicht der Händler skizziert.

Im aktuellen Beitrag möchte ich den Focus auf die Betreiber bzw. Eigentümer legen.

In den meisten saturierten Märkten sind die Shopping Center Eckpfeiler mit überregionalen Malls oder Megamalls besetzt. Sie bilden das Gerüst einer flächendeckenden Versorgung des Konsumenten mit allen relevanten Anbietern aus Mode, Leisure und Entertainment. Den Gegenpol dazu bilden zwischenzeitlich ein Markt umspannendes Geflecht an verdichtenden Nahversorgungsflächen in Stand Alone Lagen oder Agglomerationen wie Retail Parks.

Die ersten Generationen an Shopping Centern oder Stadtteilcentern geraten zusehends in Gefahr in deren Mitte zerrieben zu werden. Einst waren diese Immobilienklasse die Hotspots Ihres Einzugsgebietes und unterliegen nun zusehends der Gefahr aus dem Markt geschoben zu werden. Neben dem Wettbewerb durch neue Handlungslagen können schlechtes Management, nicht mehr zeitgemäße Architektur, veraltete Technik, fehlender Kundenkomfort und verstaubte Handlungskonzepte diese Formate an den Abgrund drängen.

Die Betreiber und Eigentümer sind nun gefordert.

In der Regel greifen sie beim ersten Anzeichen von Problemen wie bei Flächenleerstand zum Hörer aktivieren ihre Makler und beauftragen die Vermietung dieser Vakanzen. Auch der Architekt kommt ins Spiel denn etwas frische Farbe sollte es schon sein um wieder zurück ins Spiel zu kommen.

Gut gemeint, Kapital schonender Aktionismus, aber leider nicht mehr ausreichend um zu Überleben. Wir haben diese Form des Reflexes schon oft erlebt und mussten feststellen dass ein **Kurieren an Symptomen dem Anlageobjekt langfristig leider nicht die Rendite sichern kann.**

Der Versuch zusammen mit dem Eigentümer eine Lösung zu entwickeln mündet bei strukturierter Vorgehensweise in einen dynamischen Entwicklungsprozess, der mit allen Höhen und Tiefen eines benötigt,

Mut und Weitsicht des Eigentümers.

Hier ist der private Betreiber den Institutionellen in einem Punkt im Vorteil. Er ist mit seiner Entscheidung in der Regel schneller und als direkter Ansprechpartner unmittelbarer in der Umsetzung. Sofern er mit dem entsprechenden finanziellen Background ausgestattet ist oder eine unkomplizierte Finanzierungsstruktur möglich ist, können die Projekte stringent und schnell abgewickelt werden.

Aber alles entscheidend ist das Verständnis der Eigentümer die Situation schnell und klar einzuschätzen.

Hier scheitern viele Verantwortliche an der Überschätzung der eigenen Immobilie und am Unterschätzen drohender Gefahren.

Nach einer grundlegenden Analyse der Situation benötigt das Handelsobjekt eine klare Positionierung und Differenzierung. Im Einklang mit den Architekten den Bautechniker seinem Vermarkter und dem Centermanagement hat der Entscheider als Projektverantwortlicher die nötigen Maßnahmen in einem offenen und kreativen Prozess auf Augenhöhe mit seinen Konsulenten und Mitarbeitern zu erarbeiten. Das ist ein sehr anspruchsvoller Prozess, insbesondere unter Einbeziehung der vitalen Interessen der aktiven Händler. Sie sind später zentrale Nutznießer des Refurbishments aber im Transformationsprozess auch belastet durch Umsatzverluste infolge der Umbau- oder Übersiedlungsmaßnahmen.

Eine echte Königsaufgabe selbst bei kleineren Einheiten. Hier ist echtes Unternehmertum gefordert.

Wir wünschen uns in Zukunft mehr Mut auf Eigentümerseite um vielen im Verborgenen schlummernde Rohdiamanten wieder den passenden Schliff zu geben. Denn warum sollen wir dem Konsumenten als unseren Kunden nicht Bewährtes erhalten aber zeitgemäßes Einkaufserlebnis unter gleichzeitiger Schonung von Ressourcen im neuen Glanze anzubieten. Er wird es uns danken.

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