

**INNENSTADT DUISBURG  
IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE EINSCHÄTZUNG**

am 13. August 2018

Pakt für die Innenstadt

# VORSTELLUNG

- Makler, Berater, Bewerter seit 1953, meine Person seit 1998
- Familienunternehmen am Standort Duisburg mit 7 Mitarbeitern
- Tätigkeit Duisburg, Mülheim, Moers, Dinslaken und Invest-Immobilien gesamtes Ruhrgebiet
- Wohnimmobilien zur Eigennutzung und als Investment
- Gewerbeimmobilien
- Mitglied im Netzwerk DAVE, Immobilienberater für Anlageimmobilien, deutschlandweit
- Immobilienverband Deutschland IVD

# MEINE PUNKTE

- Warum ich hier bin
- Allgemeine Trends
- Duisburg: Stärken und Schwächen heute, Zahlen und Fakten
- Der Einzelhandelsvermieter – vor 20 Jahren und heute
- Wie Mieterwahl Werte beeinflusst
- Fazit

# WARUM BIN ICH HIER

- Persönliches Interesse, zugezogener Duisburger, überzeugter Lokalpatriot, Immobilieneigentümer in der City, wir betreiben unser Unternehmen an einem Innenstadtstandort der sich in den letzten Jahren kritisch entwickelt hat
- Weniger Sicht des Flächenvermittlers als Sicht der Werteentwicklung – wir sind weniger aktiv in der Vermittlung von Einzelhandelsflächen als in der Beratung und Vermittlung von Verkäufen

## ALLGEMEINE TRENDS

Früher ging man zum Einkaufen in die Stadt, heute geht man in die Stadt und kauft nebenbei ein – Stadt als Erlebnis nicht als „Einkaufsvorsteher“  
Gastronomie ist das neue Textil – Gastronomieangebot als mitentscheidender Faktor für einen Innenstadtbesuch

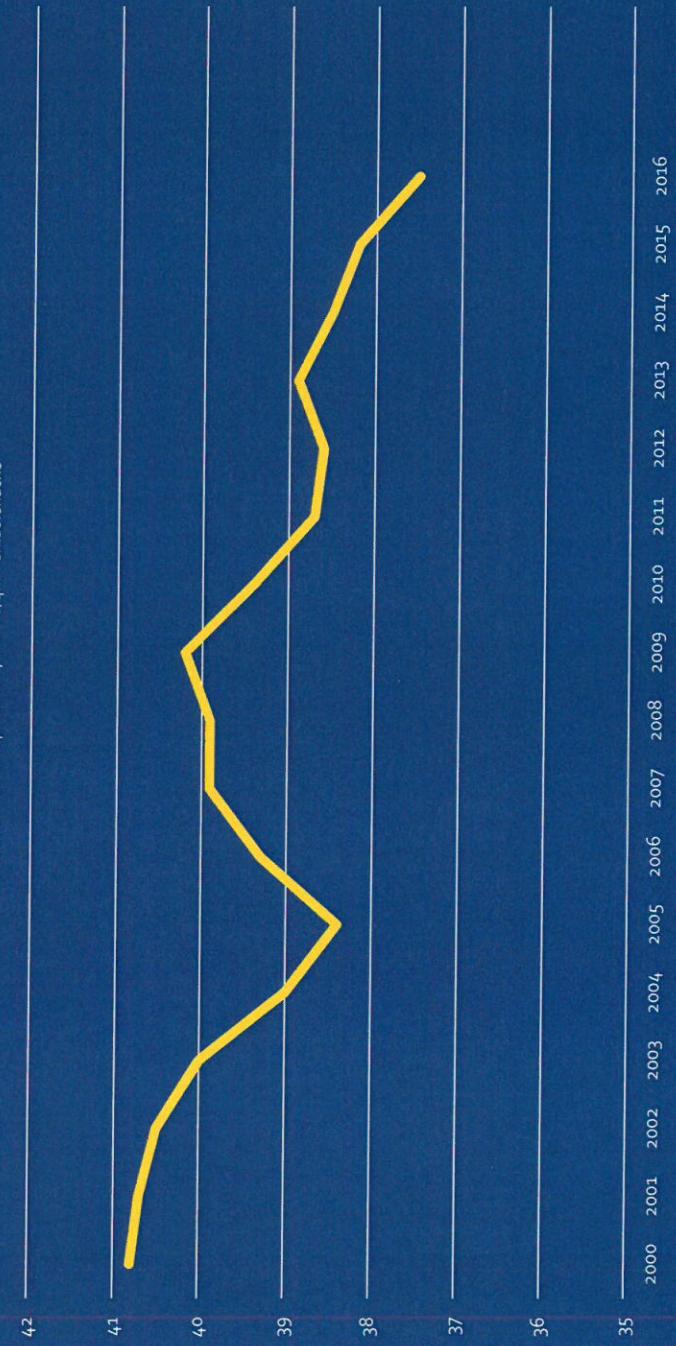
Innenstadtmieten deutschlandweit unter Druck durch Fachmärkte, Einkaufszentren und Onlinehandel ABER es gibt durchaus eine Reihe von erfolgreichen Innenstädten, die dem Trend trotzen

Digitalisierung als Risiko und Chance: Umfassende Veränderung in puncto Bezahlssysteme, Kundeninformationssysteme beim Bummeln, Informationssysteme für Händler, Erfassung von Warenangebot einer City, Onlineshop Innenstadt Duisburg

# STÄRKEN UND SCHWÄCHEN, ZAHLEN & FAKTEN

## Einzelhandelsmieten Ruhrgebiet

Quelle: MB Metropole Ruhr, in Euro/qm Verkaufsfläche



# STÄRKEN UND SCHWÄCHEN, ZAHLEN & FAKTEN

Gebietstypische Lage	Quadratmetermiete pro qm Verkaufsfläche
Wallstraße zwischen Salvator und FWSTR	7 bis 15
Sonnenwall zwischen FWPL und Königstraße	10 bis 25
König-/Kuhstraße Südseite zwischen Steinsche Gasse & Forum	25 bis 85
Königstrasse Nordseite	10 bis 30
Münzstraße	7 bis 25
Friedrich-Wilhelm-Strasse	7 bis 15

## DUISBURG: STÄRKEN UND SCHWÄCHEN HEUTE

### Stärken

- Erstklassige Erreichbarkeit mit Einzugsgebiet bis in die Niederlande
- Gut bewertetes kulturelles Angebot mit Museen, Theater, Konzerthalle und Oper
- Entwicklungsmöglichkeiten durch Verfügbarkeit von Grundstücken  
(Mercatorviertel, Grundstück Mariendorf, Grundstücke Düsseldorfer Strasse)
- Niedriges Mietniveau erleichtert auch experimentelle Ansiedlungen
- Gutes Angebot an Innenstadtfesten (wichtig für das Erlebnis Innenstadt)

## DUISBURG: STÄRKEN UND SCHWÄCHEN HEUTE

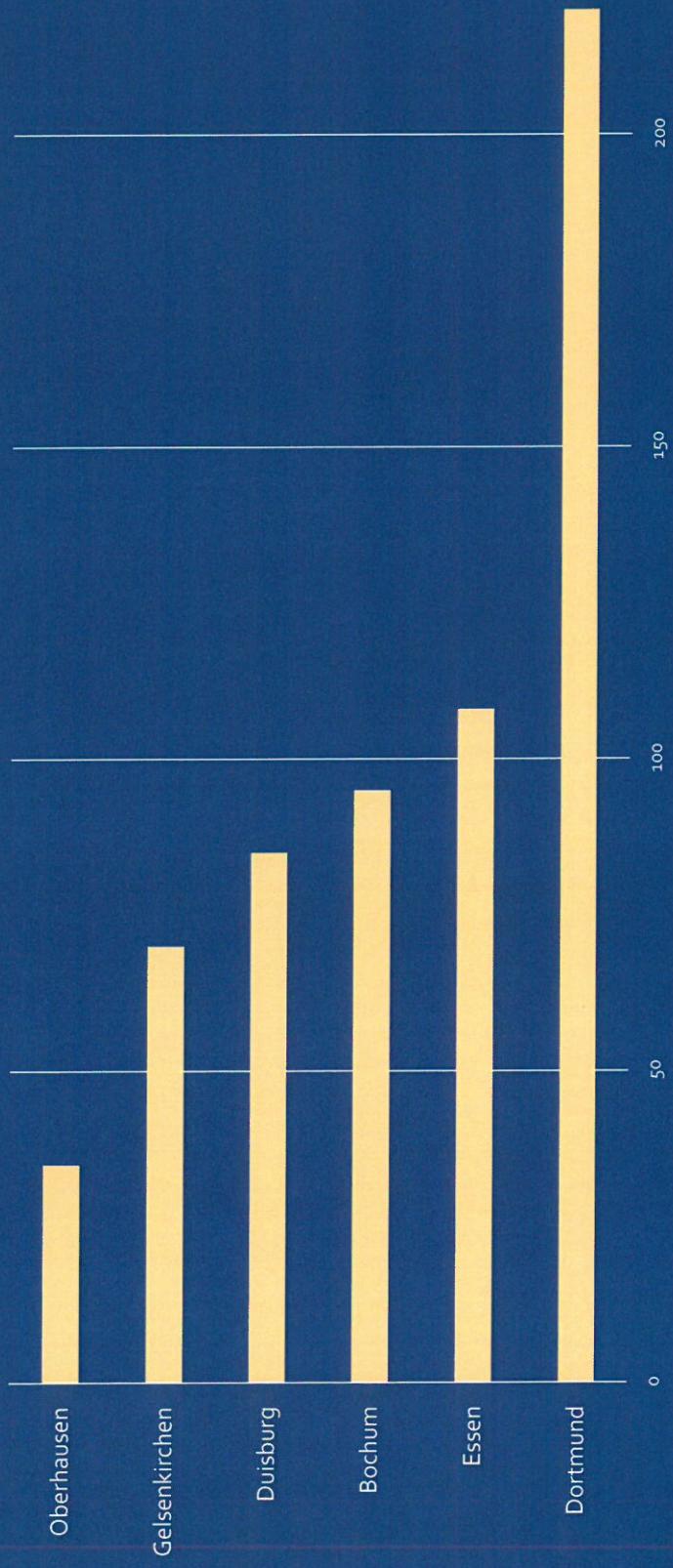
### Schwächen

- Geringe Kaufkraft, große Konkurrenz in der Nachbarschaft (Centro und Düsseldorf)
- Geringe Umsetzungsgeschwindigkeit, Chance von Entwicklungsgrundstücken wird leicht zum Nachteil bei langen Liegezeiten (Beispiel Düsseldorfer Straße), Glauben in die Entwicklung geht verloren
- Niedrige Investitionstätigkeit im Gebäudebestand, Eigentümer scheuen Investitionen auf Grund schlecht kalkulierbarer Einzelhandelsmieten
- Alte Herausforderung: Zu lange Einkaufsmeile, Geschäfte an den „ausgefranzen“ Enden suchen neue Nutzungen
- Einzelhandelsbesatz für manche Nachfrager sehr lückenhaft
- Gastronomieangebot unstab (wichtig für das Erlebnis Innenstadt)

# STÄRKEN UND SCHWÄCHEN, ZAHLEN & FAKTEN

## Spitzenmieten Ruhrgebiet

Quelle IVD, in Euro/qm Verkaufsfläche



# EINZELHANDELSVERMIETER VOR 20 JAHREN

- Lange Verträge, 10 Jahre und länger
- Bester Mieter – der renommierte Filialist
- Mieten komplett wertgesichert
- Investitionen zu einem großen Teil abgewälzt auf Mieter
- Oft sehr langfristige Mietverhältnisse über 10 Jahre hinaus

# EINZELHANDELSVERMIETER VOR 20 JAHREN

- Vermieter ist nach Abschluss des Vertrages bis 6 Monate vor Vertragsende aktivitätenlos
- Mietentwicklung fängt Altmieten plus Wertsicherung auf, Neuabschluss in der Regel über Altmieter
- Kaufpreise in der Innenstadt als Vervielfältiger der Jahresmieten höher als in anderen Lagen – Innenstadtmobilien als Filetimmobilien

## EINZELHANDELSVERMIETER HEUTE (ODER WIE ER SEIN SOLLTE)

- Kurze Verträge, häufig Verträge mit einseitigen Ausstiegsklauseln für den Mieter
- Bester Mieter – keine eindeutigen Empfehlungen, Vermieter wird mit zum Unternehmer, bewertet Zukunftsaussichten und Konzepte
- Mieten flexibler, oft mit zwischenzeitlichen vertraglich vereinbarten Beratungsphasen, Umsatzmieten
- Investitionen werden bei längerfristigen Verträgen Vermieteraufgabe

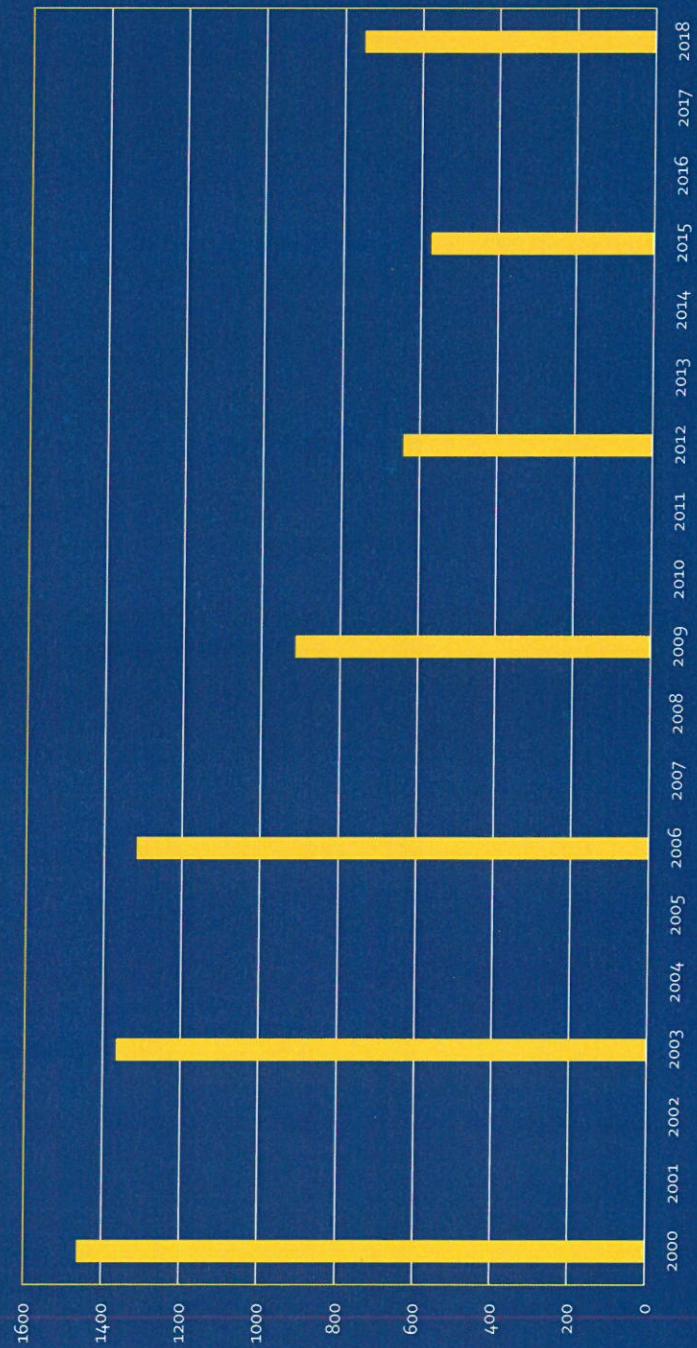
## EINZELHANDELSVERMIETER HEUTE (ODER WIE ER SEIN SOLLTE)

- Vermieter ist permanenter Beobachter, versucht im Bund mit dem Mieter die Mikrolage zu beeinflussen, nimmt aktiv teil an Diskussionen wie heute
- Mietentwicklung ist gestaltbar, wie es weiter geht hängt maßgeblich vom Handeln der am Pakt Beteiligten ab
- Innenstadtmobilien als Verkaufsimmobilien häufig mit Risikoabschlägen in Bezug auf ungewisse Einzelhandelsvermietung

# WIE MIETERWAHL WERTE BEEINFLUSST

Wertentwicklung Musterhaus Sonnenwall

in TD Euro



## WIE MIETERWAHL WERTE BEEINFLUSST

Miethöhe nicht als (alleiniger) bestimmender Faktor  
Einzelhandelsmieter bei Käufern und finanziierenden Banken unter besonders kritischer Betrachtung

- Bonität und Präsentation
- Renommee und „Prospektfähigkeit“
- Nachhaltigkeit des unternehmerischen Konzepts
- Bestimmte Nutzungen selbst bei erstklassiger Bonität negativ vorgeprägt (Imbisse, Second Hand, Wettbüros, Shisha Bars)

## FAZIT

- Einzelhändler und Eigentümer können auch in langfristig rückläufigen Märkten Geld verdienen
- Eigentümer werden zum Berater, müssen Konzepte bewerten, Mieter müssen mehr Transparenz ermöglichen
- Gegen gut organisierte Konkurrenz (Einkaufszentren, Fachmarktzentren, Onlinehandel) helfen innerstädtische Gemeinschaften, Werbeaktionen (zum Beispiel Heimat Shoppen).
- Vermieter sollten Interesse an einer Mietermitwirkung haben (Mitgliedschaft als Bestandteil des Mietvertrages?) und sich auch selber engagieren.