

Rewe revitalisiert alle sieben Jahre

In Zeiten gestiegener Kundenansprüche muss ein Lebensmittelfilialist, um attraktiv zu bleiben, regelmäßig seine Flächen revitalisieren. Rewe hat sich dazu selbst einen Siebenjahresrhythmus gesetzt. Der ist allerdings nur einzuhalten, wenn auch der Vermieter mitspielt. Mittlerweile erkennen Asset-Manager die Notwendigkeit, sich in dieser Hinsicht auf den Mieter zuzubewegen. So wie GPEP im Fall des Rewe-Markts in Grefrath.

Viele Marktbeobachter treibt derzeit die Frage um, wie sich der Lebensmittelhandel durch den E-Commerce verändern wird (siehe „Willkommen bei Tante Emmazon“). Doch bei allen Unsicherheiten über die Entwicklungen der Zukunft zeigt sich, dass die Ansprüche der Kunden schon heute gestiegen sind. Und darauf müssen die Händler reagieren, erklärt Matthias Schmitz, Expansionsmanager Region West bei Rewe: „Die Kunden suchen schnell nach Alternativen, wenn sie sich beim Einkauf nicht mehr wohlfühlen. Gerade im Zeitalter des Onlinehandels kann sich das kein Händler leisten. Was passiert, wenn man nicht bzw. unzureichend investiert und modernisiert, dazu genügt der Verweis auf das Verschwinden eines Wettbewerbers aus dem Lebensmittelhandel im vergangenen Jahr.“

Rewe stellt sich dieser Herausforderung, indem jeder Standort etwa alle sieben Jahre daraufhin überprüft wird, ob er den Anforderungen der Kunden noch entspricht. Nicht immer stößt das Unternehmen mit diesem Ansatz auf Verständnis. „Den Genehmigungsbehörden ist manchmal schwer begreiflich zu machen, dass wir eine Immobilie alle sieben Jahre neu ausrichten wollen, auch wenn die Nutzungsdauer 20 oder 30 Jahre beträgt“, erläutert Schmitz. Und dann sind da noch die Investoren, die oft erst mal durchrechnen müssen, ob sich eine Revitalisierung lohnt - oder ob sie in einem Markt mit knappem Angebot nicht auch ohne Neuinvestitionen mit Gewinn verkaufen können. Aber gerade weil die Alternativen für eine Neuanlage der frei werdenden Mittel rarer geworden sind, beginnen die Anleger, ihre Strategie anzupassen.

„Ich denke, bei vielen Investoren hat in den letzten Jahren ein Umdenken stattgefunden“, sagt Herwart Reip, Mitglied der Geschäftsführung beim Frankfurter Asset-Managementunternehmen GPEP, der zusammen mit Rewe vor kurzem die Revitalisierung eines Supermarkts im nordrhein-westfälischen Grefrath im Kreis Viersen abgeschlossen hat. „Eine Handelsimmobilie muss nicht mehr den Topmieter mit zehn bis 15 Jahren Restmietlaufzeit aufweisen, um interessant genug zu sein“, erläutert Reip und fügt hinzu: „Aufgrund der Preisentwicklung für langfristig vermietete Objekte hat ein Nahversorger in einer mittelgroßen Stadt mit kurzer Restlaufzeit oft ein besseres Preis-Risiko-Profil als ein langfristig vermietetes Objekt in ländlicher Gegend. Also suchen wir auch Standorte mit ein paar Ecken und Kanten, bei denen wir dem Mieter zeigen können, dass wir langfristig an einer Zusammenarbeit interessiert sind. Das Projekt in Grefrath ist dazu ein gutes Beispiel.“

Grefrath, eine Stadt mit rund 15.000 Einwohnern, liegt zwischen Krefeld und dem niederländischen Venlo, bis nach Düsseldorf sind es nur 45 Autominuten. Dennoch ist der Rewe-Markt in der Schanzenstraße 52 der einzige Vollversorger im Ort. Vor einigen Jahren gab es bei den Anwohnern Sorge, ein neues Fachmarktzentrum könnte den Standort irgendwann überflüssig machen und zu einer Verödung der Innenstadt beitragen. Doch das Projekt Fachmarktzentrum wurde beerdigt und der Rewe-Markt mit seinen 983 m² Verkaufsfläche wirkte nicht mehr auf der Höhe der Zeit, zumal im vorderen Bereich des Grundstücks ein leer stehendes Sonnenstudio das Supermarktgebäude verdeckte und es im Obergeschoss ungenutzte Büroflächen gab.

„In Grefrath hatten wir bereits während der Ankaufsprüfung gesehen, dass der Standort Potenzial hat. Der Mietvertrag hatte nur noch eine relativ kurze Restlaufzeit und der Objektzustand war bei weitem nicht mehr zeitgemäß“, erklärt Corinna Kunath, die zuständige Asset-Managerin bei GPEP. Mit ihren Vorschlägen rannte sie bei Rewe offene Türen ein. „Wir haben uns sehr gefreut, dass Frau Kunath von GPEP nach dem Eigentümerwechsel direkt auf uns zukam“, erinnert sich Schmitz. „Grefrath war ein Musterbeispiel dafür, wie eine Zusammenarbeit zwischen Mieter und Vermieter laufen kann.“

Das Sonnenstudio wich einem Anbau des Lebensmittelmarkts, dessen Verkaufsfläche sich dadurch erhöhte. Auch die Bürofläche im Obergeschoss übernahm Rewe und nutzt sie für die Mitarbeiter, dadurch wurde auf der Marktebene zusätzliche Fläche frei, sodass der revitalisierte Markt nun 1.426 m² Verkaufsfläche hat, fast 500 m² mehr als vorher. Die Investitionen in das Gebäude betragen zwischen 2 Mio. und 3 Mio. Euro und wurden zwischen Rewe und dem Eigentümer der Immobilie aufgeteilt. Dafür sicherte sich Rewe den Standort über einen erneuten langfristigen Mietvertrag mit angepassten Konditionen. Auch das Thema Nachhaltigkeit wurde nicht ausgespart. „Wir legen viel Wert auf Energieeffizienz“, erklärt Schmitz. „In Grefrath nutzen wir Oberlichter, um für eine natürliche Beleuchtung der Ladenfläche zu sorgen und Strom zu sparen. Das Gebäude kommt ohne den Verbrauch von fossilen Brennstoffen aus. Die Heizenergie wird zu 80% durch die Abwärmenutzung aus der zentralen Gewerbekälte und zu 20% über den Einsatz von Wärmepumpen abgedeckt.“ Neben den Investitionen in das Gebäude hat Rewe zusätzlich über 800.000 Euro in eine neue Ladenausstattung gesteckt.

Für die Asset-Managerin war die intensive Zusammenarbeit mit dem Mieter ein logischer Schritt. „An Mietstandorten gibt es seitens der Händler eine gestiegene Erwartungshaltung, dass der Eigentümer in die betreffende Handelsimmobilie investiert“, betont Kunath. „Wenn der Eigentümer daran aber kein Interesse hat, dann ist der Lebensmittelfilialist manchmal gezwungen, nach einem neuen Standort zu suchen, obwohl er das eigentlich gar nicht will. Das kann nicht im langfristigen Interesse des Eigentümers sein.“ Doch nicht nur für die Anleger, auch für die Verwalter der Immobilien hat Kunath noch einen wichtigen Rat: „Ein Asset-Manager muss sich seine Standorte vor Ort ansehen, nicht nur auf dem Papier.“ Nur so kann nach ihrer Erfahrung den Rahmenbedingungen der jeweiligen Immobilie Rechnung getragen werden. **us**