

Neupositionierung von Einkaufszentren - eine Königsdisziplin

Autor: Jens Siegfried / Lea Scholze, AIP Unternehmensgruppe



Visualisierung Stadtzentrum Schenefeld © AIP Planungs GmbH

Handelsimmobilien, insbesondere Einkaufszentren, sehen sich aufgrund veränderter Konsumgewohnheiten, der unsicheren geopolitischen Lage und den aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen einem hohen Druck ausgesetzt. Bei einem Großteil der deutschen Einkaufszentren besteht ein erheblicher Sanierungsbedarf, welcher insbesondere kleinere und mittelgroße Zentren in B- und C-Städten betrifft. Im Folgenden wird die Notwendigkeit einer umfassenden Neupositionierung, die deutlich über oberflächliche Schönheitskorrekturen hinausgeht, damit die Immobilie langfristig erfolgreich und nachhaltig am Markt bestehen kann, erläutert.

Die AIP Unternehmensgruppe verfügt über langjährige Erfahrung in der Planung und Umstrukturierung von Einkaufszentren. Zu den Referenzprojekten zählen unter anderem der Umbau der Wilmersdorfer Arcaden in Berlin und des Paunsdorf Centers in Leipzig für Unibail Rodamco Westfield. Aktuell begleitet die Unternehmensgruppe den Transformationsprozess einer Vielzahl weiterer Einkaufszentren.

Herausforderungen und Handlungsbedarf



Herausforderungen wie hohe Leerstandsquoten, auslaufende Mietverträge, steigende Energiekosten oder die Einhaltung der Klimaschutzziele der Bundesregierung erfordern eine grundlegende Neupositionierung der Immobilie. Im Rahmen einer umfassenden Analyse muss im Vorfeld eine gesamtheitliche Strategie durch ein erfahrenes, interdisziplinäres Team entwickelt werden, um die Stärken,



Schwächen, Chancen und Risiken herauszuarbeiten. Dazu müssen sämtliche Aspekte betrachtet werden, die für den zukünftigen Erfolg ausschlaggebend sind wie Wettbewerb, Erschließung, Mobilitätsangebote, Positionierung, Branchen- und Mietermix, Aufenthaltsqualität, Interior Design, Branding, Marketing, Kommunikation und Energieeinsparmaßnahmen.

Konzeptstudie Stadtzentrum Schenefeld: Vorher / Nachher © AIP Planungs GmbH

Neben einem standortadäquaten Mietermix aus Handels-, Dienstleistungs-, Service- und Gastronomieangeboten spielen Zusatzangebote wie medizinische Zentren, städtische Einrichtungen und auch Freizeitangebote eine immer wichtigere Rolle bei der Neupositionierung.



Konzeptstudie Stadtzentrum Schenefeld: Vorher / Nachher © AIP Planungs GmbH

Weitere wichtige Punkte sind die Entwicklung eines zeitgemäßen Branding- und Interior Design Konzeptes mit hoher Aufenthaltsqualität in den öffentlichen Bereichen und eines darauf abgestimmten Marketing- und Kommunikationskonzeptes, um die Wahrnehmung des Standorts über das unmittelbare geographische Umfeld hinaus maßgeblich zu steigern.

Folgende Schlüsselfaktoren müssen besonders beachtet werden:

- **Es gibt keine Blaupause:** Entwicklung individueller standortbezogener Konzepte unter Berücksichtigung aktueller Trends.
- **Dienstleistungen als neue Nutzung:** Integration zusätzlicher Serviceangebote und neuer Nutzungsformate z.B. aus den Bereichen Gesundheit, Bildung, öffentliche Einrichtung, Hotel oder auch unterschiedliche Wohnformen.
- **Konsumfreie Orte schaffen:** Wandel von der reinen Versorgungsfunktion zum attraktiven „Place to be“ mit entsprechenden Gastronomie- und Freizeitangeboten, diversen Aufenthalts- und Vergnügungsorten.
- **Das Auge shoppt mit:** Verbesserung des „Look & Feel“ für eine höhere Aufenthalts- und Verweilqualität.
- **Nachhaltigkeit ist „in“:** Investitionen in ein Mobilitätskonzept und Energieeinsparmaßnahmen zur Effizienzsteigerung und Reduzierung der laufenden Betriebs- und Nebenkosten schaffen Akzeptanz bei der Bevölkerung und den Mietern.



Konzeptstudie Stadtzentrum Schenefeld: Vorher / Nachher © AIP Planungs GmbH

Das Ziel: ein runderneueres Center mit klarem Wettbewerbsvorteil

Das langfristige Ziel der Neupositionierung ist ein Center mit positivem Image, einem Nutzungsmix, welcher weit über das bisher „bekannte und gewohnte“ hinaus geht und somit einen Ort schafft, an welchem mehr als Handel und Konsum stattfindet. Ein Ort, welcher das Verweilen erlaubt und gleichzeitig Benutzer einlädt, das Angebot des Standortes vollumfänglich zu nutzen. Das Center soll von Kunden und Mietern gleichermaßen angenommen werden, langfristig stabile oder steigende Umsätze und Mieten generieren und einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Zentren aufweisen. Die AIP Unternehmensgruppe zeigt mit ihrer Erfahrung und Referenzen, dass eine erfolgreiche Umstrukturierung zu nachhaltigem Erfolg führen kann.

AIP Unternehmensgruppe, Klaus-Bungert-Straße 3, 40468 Düsseldorf
Tel. 0049 (0)211 882725-0 - Fax 0049 (0)211 882725-10 - info@aip-unternehmensgruppe.de
<http://aip-unternehmensgruppe.de/>

Wenn Sie diese E-Mail nicht mehr empfangen möchten,
klicken Sie hier um sich aus dem Verteiler abzumelden.