

NEUE KONZEPTE IM AUFWIND

MIXED-USE-IMMOBILIEN ALS ZUKUNFTSMODELL

In der jüngeren städtebaulichen Planungsdiskussion tauchen zwei Begrifflichkeiten immer häufiger auf: „Mixed-Use“ und „Urbane Quartiere“. Auf Objektebene gelten für die zukünftige Immobilienentwicklung diese beiden Konzeptansätze als zukunfts-gewandte, städtebau-liche Blaupausen. Im Weiteren sollen hier insbesondere Mixed-Use-Immobilien betrachtet werden.

Eine allgemein gültige Definition für Mixed-Use-Entwicklungen gibt es im deutschsprachigen Raum nicht. Gleichwohl lässt sich aus der Begrifflichkeit ableiten, dass in derartigen Immobilien mindestens zwei unterschiedliche und voneinander unabhängige Nutzungen mit relevanten Flächenanteilen vorhanden sein müssen, die ihrerseits in einem räumlich-baulichen Zusammenhang stehen. Gemischt genutzte Immobilien – ob in zentralen Lagen, in einem urbanen Nahversorgungszentrum oder als Bestandteil eines Quartiers – vereinen somit eine individuelle Versorgungs- bzw. Dienstleistungsfunktion für das nähere Umfeld sowie eine in der Regel danach ausgerichtete diversifizierte Mieterstruktur.

Der Immobilientypus der Mixed-Use-Objekte bündelt verschiedene Funktionen, Dienstleistungen und Lebensbereiche unter einem Dach. In Mischimmobilien wird gewohnt, gearbeitet, eingekauft und Freizeit verlebt. Weitere Einrichtungen z. B. der Gesundheitsvorsorge bzw. -versorgung komplettieren derartige Immobilien. Vorteil für die Nutzer: Es gibt keine Pendelzeiten zwischen Einkaufsmöglichkeiten, Arbeit, Gastronomie und Dienstleistungs- sowie Gesundheitseinrichtungen. Das Konzept der Mixed-Use Immobilien verknüpft Effizienz und Nachhaltigkeit miteinander und verfügt zudem über die große Stärke sich in einem dynamischen Umfeld stets an neue Bedarfe anzupassen.

Synergien durch vielfältige Nutzungsformen

In Abgrenzung zu anderen Konzeptansätzen stehen bei Mixed-Use-Immobilien die Synergieeffekte, bei gleichzeitiger Stabilität durch wachstumsorientierte und bonitätsstarke Mieter als Erfolgsfaktoren im Vordergrund. Charakterisieren lassen sich derartige, zumeist mehrgeschossige Immobilien durch ihre Innenstadt- beziehungsweise zentralen Quartierslagen mit kurzen Wegen, guten Erreichbarkeiten sowohl für den Individualverkehr, mit ausreichenden Parkmöglichkeiten, als auch durch den öffentlichen Personennahverkehr. Synergetische Mischungen, das heißt lebendige Kombinationen von sich sinnvoll ergänzenden Angeboten, gepaart mit modernen, attraktiven Architekturkonzepten, finden vor dem Hintergrund unserer schnelllebigen Welt in der Bevölkerung zunehmende Akzeptanz. Die Mixed-Use Immobilie eignet sich aufgrund ihrer Multifunktionalität gleichermaßen zur Aufwertung der Qualität und Attraktivität eines Standorts. Damit verbunden steigt die tatsächliche Nutzungshäufigkeit seitens der Konsumenten beziehungsweise die potenzielle Kundenfrequenz, woraus sich branchenübergreifend für den Standort Vorteile ergeben.

DER IMMOBILIENTYPUS DER
MIXED-USE-OBJEKTE BÜNDELT
VERSCHIEDENE FUNKTIONEN,
DIENSTLEISTUNGEN UND LEBENS-
BEREICHE UNTER EINEM DACH.

Nahversorgung auf den Erdgeschossflächen

Zur Erzeugung von Kundenfrequenz empfiehlt sich für die Erdgeschossflächen eine Ausrichtung auf die zunehmend unverzichtbaren Nahversorgungskomponenten, wozu der Einzelhandel mit Waren des täglichen Bedarfs, Lebensmitteln und Drogerieartikeln zählt. Etablierte Unternehmen aus dem Lebensmitteleinzelhandel sind als Mieter aufgrund ihrer meist langfristigen Mietvertragslaufzeiten von zehn Jahren und mehr sowie den damit verbundenen stabilen Mietcashflows sehr begehrt. Zugleich schätzen diese Unternehmen die Synergie- und Standortvorteile von Mixed-Use-Immobilien, sodass sie ebenfalls daran interessiert sind, sich solch einen Standort langfristig zu sichern. Erweitert um Gastronomie und um umliegende, attraktive Verweilflächen, ergibt sich darüber hinaus eine wichtige Treffpunktfunktion mit sozialer Komponente für Menschen aus dem näheren Umfeld.

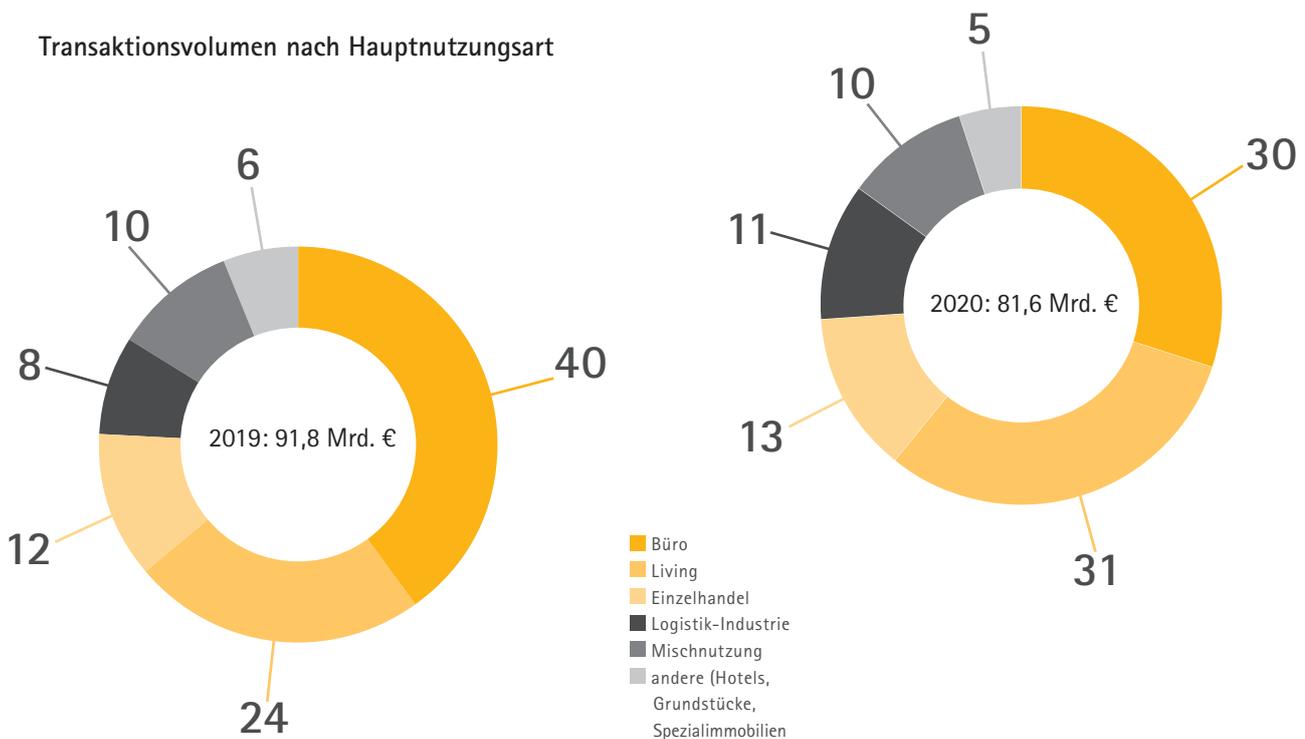
Mixed-Use-Immobilien avancieren zum Darling des Investmentmarkts

Am Investmentmarkt für Mixed-Use-Immobilien ist in jüngster Zeit eine dynamische Entwicklung zu beobachten, was auf das zunehmende Interesse von Anlegern – insbesondere aus dem Kreis der institutionellen Investoren – hindeutet. Waren im Durchschnitt der Jahre von 2012 bis 2017 nur ca. 5 Prozent der Objekte und Portfolien des

Immobilien-Transaktionsvolumens der Kategorie „Mixed-Use“ zuzuordnen, so stieg ihr Anteil per Ende 2018 bereits auf 11 Prozent¹. Gemäß den Marktdaten des Investmentmaklers JLL erzielte das Investitionsvolumen in Mischobjekten mit 8,49 Mrd. Euro und einem Anteil von 10 Prozent am Transaktionsvolumen im Jahr 2020 einen erneuten Höchstwert.

Die realisierten Projekte gehen weit über innerstädtische A-Lagen und zentral gelegene gemischt genutzte Ensembles hinaus. Vielmehr erkennen Investoren, Planer und Nachfrager in dem Konzept den städtebaulichen Vorbildcharakter hinsichtlich Mobilität, Verdichtung und Nahversorgungsfunktion. Ein oftmals vorherrschender Mangel an geeigneten Objekten und Freiflächen an A-Standorten sowie ein zunehmender Wettbewerb um Bestandsobjekte, hat in der jüngeren Vergangenheit zu einer erkennbaren Verlagerung der Expansions- und Investitionsbestrebungen an attraktive B-Standorte geführt. Entsprechend der vielfältigen Nutzungs- und Funktionspotenziale und der zumeist wandelbaren Nutzungsausrichtung ist das Konzept Mixed-Use ein effizienter und nachhaltiger Baustein in der Quartiersentwicklung geworden. In der Folge entstehen ganzheitliche Quartiere mit Fokus auf Diversität. Seit Mai 2017 sieht das deutsche Bauplanungsrecht hierfür die Kategorie „Urbanes Gebiet“ vor. Quartiersentwicklungen in dieser Form prägen das gesamte Stadtbild und bilden die Mixed-Use-Ansätze mit dem größten Flächen- und Investitionsvolumen.

Transaktionsvolumen nach Hauptnutzungsart



Stand: Januar 2021; Quelle: JLL



MIXED-USE-OBJEKTE UNTERLIEGEN ZWAR DEN GLEICHEN MARKT-ZYKLEN, BIETEN JEDOCH EINE BESSERE VERMIETBARKEIT DER FLÄCHEN.

Attraktive Risikostreuung

Für Investoren ist nicht die Mischung per se, sondern insbesondere die – bei richtiger Diversifikation – daraus resultierende Risikostreuung von Bedeutung.

Monogenutzte Objekte unterliegen in höherem Maße den Auswirkungen von Marktzyklen mit ihren Stärke- und Schwächephasen. Mit der Einbindung unterschiedlicher Nutzungsarten und Betreiber reduzieren sich die Einzelrisiken.

Mixed-Use-Objekte unterliegen zwar den gleichen Marktzyklen, bieten jedoch in vielen Fällen durch die sich sinnvoll ergänzenden, nicht miteinander korrelierenden Nutzungsformen eine bessere Vermietbarkeit der Flächen. Damit sinkt die Wahrscheinlichkeit größerer Leerstände und entsprechender Mietertragsausfälle. Ein Blick auf die steigende Zahl gemischt genutzter Immobilien in den großen Portfolien bestätigt, dass sich die Anlagephilosophie von der üblichen Mononutzung immer stärker in Richtung Diversifikation bewegt, da die Investoren im Besonderen auf die langfristige Stabilität der Mieteinnahmen achten.

Die richtige Mischung ist entscheidend

Mixed-Use-Objekte sind eine aussichtsreiche Assetklasse. Gleichwohl eignen sie sich nicht für jede Lage. Und auch nicht alle Nutzungsformen bereichern sich in der Kombination an einem Standort. Eine zu starke Durchmischung zwischen Wohnen und intensiver (Außen-) Gastronomie mit Nachtleben bewirkt beispielsweise eher gegenteilige Effekte und konterkariert den synergetischen Mixed-Use-Gedanken.

Das Investitionsvolumen ist bei Mixed-Use-Objekten in der Regel höher als bei monostrukturierten Objekten. Die Vielfalt erfordert ein intensives Management und die ver-

schiedenen Zielgruppen verlangen nach einer individuellen Ansprache und Betreuung. Dadurch bedingt steigen die Anforderungen an das Asset- und Property-Management und Skaleneffekte lassen sich schwerer erzielen.

Aktuell ist nicht damit zu rechnen, dass einseitig genutzte Immobilien demnächst vom Markt verdrängt werden. Attraktive Mischnutzungen werden sich jedoch langfristig erfolgreich als eigenständige Assetklasse etablieren und wichtige Akzente in den Stadtbildern der kommenden Jahre setzen.

Die Verfügbarkeit der Immobilien ist aber eingeschränkt: Der am Markt präferierte Nutzungsmix lässt sich bei Neubauvorhaben auf Grundlage des deutschen Planungsrechts (insbesondere auf Basis der Baunutzungsverordnung (BauNVO) mit ihren Nutzungskatalogen und Dichteobergrenzen) häufig nur schwer umsetzen.

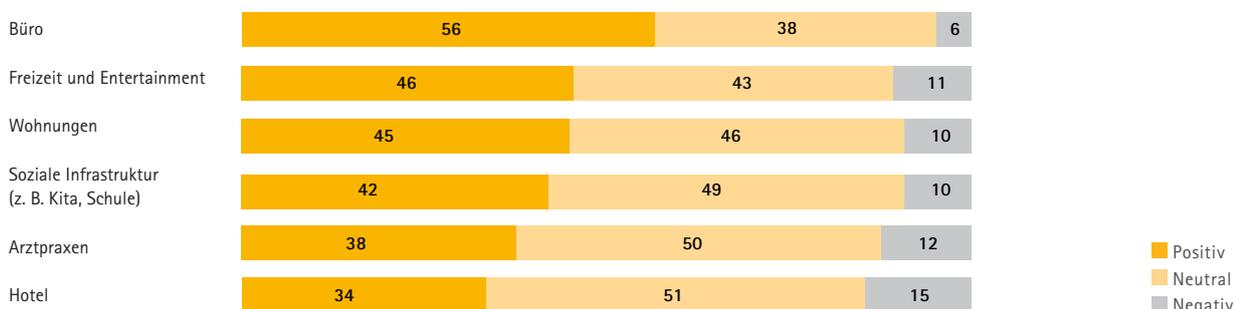
Vor diesem Hintergrund gelten bereits etablierte und langjährig erfolgreich positionierte Mixed-Use-Immobilien mit den charakteristischen baulichen und infrastrukturellen Gegebenheiten und den damit verknüpften flexiblen Anpassungsmöglichkeiten in einem dynamischen Marktumfeld als attraktive Anlageobjekte – insbesondere aus der Sicht eher risikoavers agierender Investoren.

Offenheit für Nutzungskombinationen

Die synergetische Koexistenz von Handel, Büro, Dienstleistung, Gastronomie und Wohnen „unter einem Dach“ als Alleinstellungsmerkmal von Mixed-Use-Immobilien in Abgrenzung zu anderen gewerblich genutzten Immobilien überzeugt zunehmend auch Einzelhändler und Investoren. Bei der im Sommer 2020 von der Hahn Gruppe durchgeführten Einzelhändler- und Handelsimmobilien-Investoren-Befragung wurden Experten danach gefragt,

Hahn-Expertenbefragung Einzelhandel 2020: Synergien durch andere Nutzungsarten

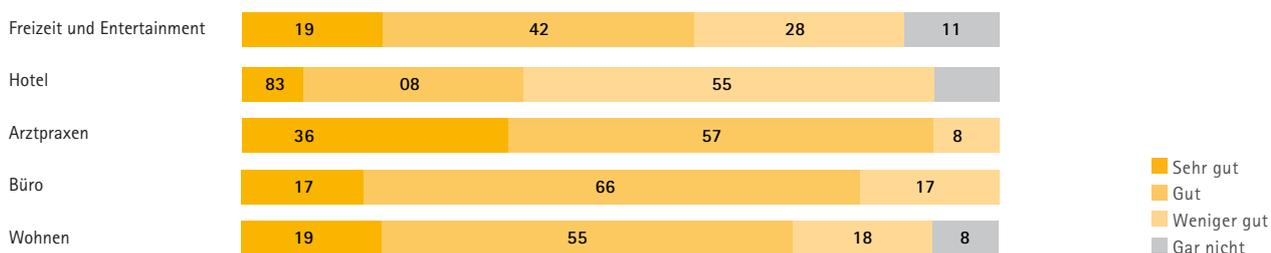
Angaben in Prozent



Quelle: Hahn Gruppe

Eignung von Nutzungsarten in Ergänzung zum Einzelhandel

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: Hahn Gruppe

ob und wenn ja, in welchem Umfang die Assetklasse der Mixed-Use-Immobilien gegenwärtig in ihrer Expansionsbeziehungsweise Investmentstrategie Berücksichtigung findet.

Die befragten Einzelhändler äußerten sich hinsichtlich einer Filialansiedlung in einem nutzungsgemischtem Objekt mehrheitlich positiv. Von den Einzelhändlern als besonders geeignet empfunden wurde die Kombinationen mit einer bestehenden Büronutzung (56 Prozent) sowie mit Freizeit- und Entertainmentangeboten (46 Prozent). Auch gegenüber weiteren Nutzungsformen wie Wohnen, sozialer Infrastruktur oder Arztpraxen bestand aus Sicht des Einzelhandels ein zumindest ausgeglichenes Verhältnis zwischen neutraler und positiver Haltung.

Bei den befragten Handelsimmobilien-Investoren zählten Arztpraxen, Büros und Wohnen zum Favoritenkreis, bei dem sich jeweils 93 Prozent, 83 Prozent beziehungsweise 74 Prozent eine Mischnutzung in Ergänzung zu Einzelhandel gut oder sogar sehr gut vorstellen konnten. Kritischer wurde insbesondere die Nutzungsart Hotel gesehen. Rund 63 Prozent der Investoren sprachen dieser Nutzungsart eine gute Eignung als Ergänzungsmieter ab. Bei Freizeit und Entertainment waren es immerhin noch 39 Prozent, die Vorbehalte äußerten.

Zusammenfassend werden sowohl von den Einzelhändlern als auch von Seiten der Handelsimmobilien-Investoren die Nutzungskombinationen aus Lebensmitteleinzelhandel, Büro und Wohnen unter Ergänzung weiterer Nutzungsarten in einer Mixed-Use-Immobilie präferiert.

Beispielhaft: Grundversorgung mit Lebensmitteln und medizinischer Betreuung in symbiotischer Nachbarschaftsnähe

Vor dem Hintergrund der notwendigen (Nah-)Versorgung mit den Gütern des täglichen Bedarfs sind gerade großflächige Handelsimmobilien mit lebensmittelgeankerten Betrieben wichtige Magneten mit hoher Kundenfrequenz. Sogenannte „Koppelstandorte“, die einen klassischen Vollsortimenter mit einem Discounter kombinieren, ergänzt im Weiteren z. B. mit einem Anbieter aus dem Drogeriebereich, gelten als besonders attraktive Investments. Sie bieten an einem Ort für die Besucher und Kunden die Möglichkeit des bevorzugten „One-Stop-Shoppings“. Derartige Standorte werden auch aus der Sicht der Händler präferiert. Neben der Nahversorgung mit Lebensmitteln nimmt aber auch die „medizinische Versorgung“ einen wichtigen Stellenwert für die Bevölkerung ein. Jeder fünfte Arbeitsplatz in Deutschland ist im bedeutenden Gesundheitssektor verortet. Aktuell liegen die Ausgaben im Gesundheitssektor bei 11,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts oder 376 Mrd. Euro – Tendenz stark steigend. Die Gründe dafür sind vielfältig: nicht nur der Anteil der sogenannten „Best-Ager“ an der Gesamtbevölkerung, mit entsprechend höherem medizinischen Versorgungsbedarf, ist hier ein Faktor, sondern auch ein gestiegenes Gesundheitsbewusstsein, und die Tatsache, dass die Menschen in hochentwickelten Gesellschaften wie der europäischen einfach immer länger leben.²

Gerade vor dem Hintergrund einer zunehmend alternden Bevölkerung in Deutschland (siehe nachfolgende Grafik)

steigt die Notwendigkeit für Arztbesuche und die Nachfrage nach komplementär ergänzenden Dienstleistungsanbietern wie z. B. Apotheken, Optikern, Hörgeräteakustikern oder Reha-Einrichtungen.

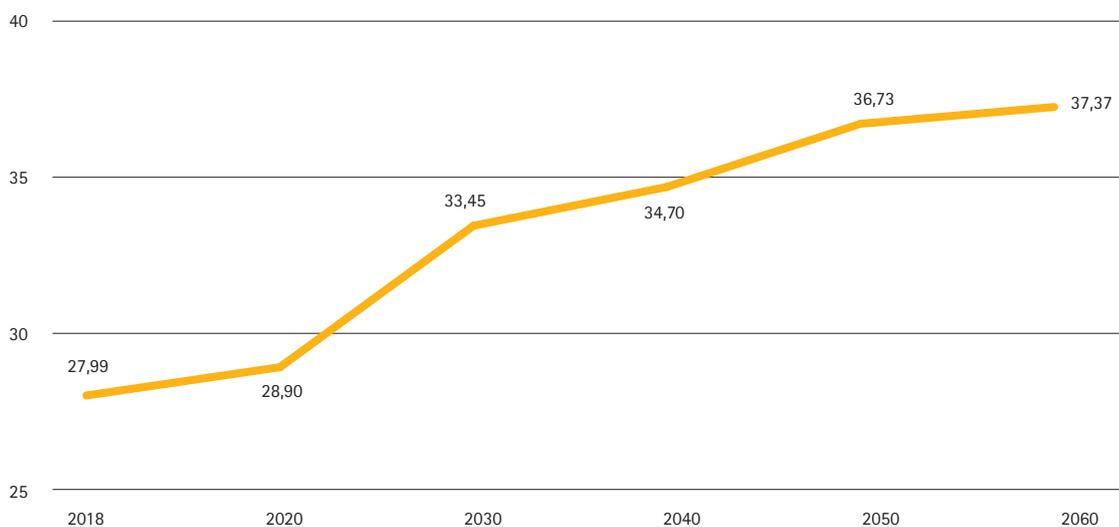
Waren 1950 nur rund zehn Prozent der Deutschen über 65 Jahre alt, so sind es heute über zwanzig Prozent. Im Jahr 2060 könnten es nach Prognosen des Statistischen Bundesamtes schon über 30 Prozent sein.³

Die Veränderungstrends in der ambulanten medizinischen Versorgung der Bevölkerung haben zu einer verstärkten Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien geführt. Treiber dafür sind hier die deutlich gestiegenen ambulanten Behandlungsleistungen versus kostenintensiverer stationärer Klinikaufenthalte, aber auch der medizinisch-technische Fortschritt mit immer aufwendigeren, ambulant realisierbaren technischen Geräten. Mieter aus der Gesundheitsbranche sind in hohem Maße konjunkturunabhängig und korrelieren nicht mit der Gesamtwirtschaft, da die Gesundheitsversorgung und der Vorsorgegedanke Grundbedürfnisse darstellen, die in Abhängigkeit von der Demographie weiter steigen werden.

Kooperativ ausgerichteten Gesundheitsimmobilien der ambulanten Versorgung gehört deshalb die Zukunft. Sie gelten als Wachstumsmarkt und sicherer Hafen in turbulenten Zeiten. Nach Einschätzung von Experten sind bis zum Jahr 2030 ca. weitere 30 Milliarden Euro an neuen Investitionen in Gesundheitsimmobilien erforderlich, um große die Nachfrage potenzieller Betreiber zu befriedigen.⁴

Bevölkerungsentwicklung in Deutschland

Anteil älterer Menschen (60 Jahre und älter) an der Gesamtbevölkerung



Quelle: www.statista.com



DURCH VERSORGUNGSORIENTIERTE
BETREIBER WERDEN EINE STABILE
VERMIETUNG UND EINE NACH-
HALTIGE BESUCHERFREQUENZ
HERGESTELLT.

Fazit

Mixed-Use-Immobilien erfahren eine immer stärkere Aufmerksamkeit auf Investorensseite. Das hat gute Gründe: Vergleichsweise geringe Leerstandswahrscheinlichkeiten, eine hohe Diversifizierung und Ertragsstabilität führen zu einer Minimierung der Investitionsrisiken.

Wichtige Nutzungsarten, die in einer Mixed-Use-Immobilie vertreten sein sollten, sind versorgungsorientierte Betreiber. Insbesondere durch diese werden eine stabile Vermietung und nachhaltige Besucherfrequenz hergestellt. Zu den versorgungsorientierten Betreibern zählen dabei nicht nur der Lebensmitteleinzelhandel und Drogeriemärkte, sondern auch medizinische Einrichtungen mit Gesundheitsangeboten für die Bevölkerung.

Folgerichtig schafft die Verbindung von Facharztzentren mit lebensmittelgeankerten Handelsimmobilien große Stabilität in der Vermietung und auch Synergien unter den Mietern. Angesiedelt in zentraler Stadtlage mit guter, für die Nutzer bequemer Erreichbarkeit sowie einem gemeinsamen, großzügigen PKW-Stellplatzangebot eröffnet eine derart konzipierte, gemischt genutzte Immobilie für Investoren signifikante Vorteile gegenüber monostrukturierten Immobilien.

Quellen:

¹Vgl.: Georg Reutter, Vorstandsvorsitzender der DZ Hyp zit. nach Börsenzeitung vom 05.10.2019, Nummer 191, S. B7

²vgl. CBRE/Hamburg Team: Ärztehäuser- und MVZ-Report, Oktober 2019

³Immobilienmanager vom 18.03.2020: Kooperativ ausgerichteten ambulanten Gesundheitsimmobilien gehört die Zukunft

⁴Vgl.: Property Value Partner: Gesundheitsimmobilien in Deutschland erfahren immer größere Beliebtheit bei Investoren, 26. Juni 2020, akt. 8. Oktober 2020

DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH
Die Kapitalverwaltungsgesellschaft
der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Paschalis Christodoulidis
Leiter Vertrieb Privatkunden

Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach
Telefon: 02204 9490-262
Mobil: 0151 15062262
pchristodoulidis@de-wert.de

