

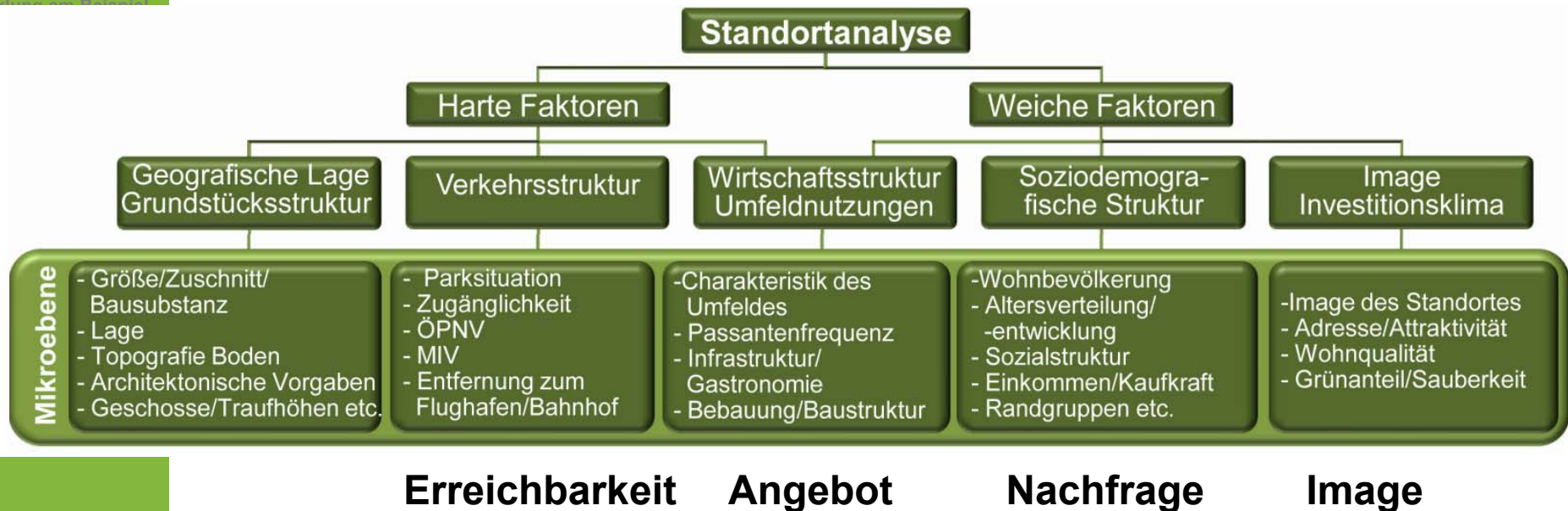
**Später genauer: eigene Analyse des Mikrostandorts (Innenstadt: 1A-Lage)**



Eine derartige Immobilienanalyse wird als „**due diligence**“ bezeichnet (= Prüfung mit besonderer Sorgfalt)! Sie wird vom Investor/Käufer beauftragt zur Überprüfung von Menge und Massen (z.B. Flächen), Qualitäten (z.B. Boden oder Gebäudesubstanz) und vor allem (Miet-)Verträgen!

**Standortanalyse = Untersuchung der Standortfaktoren für Immobilien**

**Standortfaktoren = alle für eine Immobilie bedeutsamen räumlichen Rahmenbedingungen, die den Standort wesentlich prägen und somit die **nutzungsspezifische Lagequalität maßgeblich bestimmen****



## Standortfaktoren für innerstädtischen Einzelhandelsimmobilien:

Besonders wichtig	Wichtig
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gute fuß-/radläufige Erreichbarkeit</li> <li>• Hohe Passantenfrequenz</li> <li>• Parkhäuser u. ÖPNV-Anbindung</li> <li>• Sortimentsbreite und -tiefe im EH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wettbewerbssituation im Umfeld</li> <li>• Synergien zu Gastronomie und Freizeit</li> <li>• „gewachsener“ EH-Standort</li> <li>• repräsentatives Umfeld (ohne Leerstände)</li> </ul>

## Analysieren Sie den **Mikrostandort des innerstädtischen EH** der Stadt...!

Kurz sollten zunächst wichtige nachfragebedingte Standortfaktoren für den Einzelhandel der jeweiligen Kommune vorgestellt werden. Im Mittelpunkt sollte dann eine **Angebotsanalyse der Einzelhandelsbetriebe in der Innenstadt** der Kommune (Fußgängerzone = 1a Lage) stehen. In Verbindung mit einer Karte sollen die Magnetbetriebe (z.B. Center), Filialisten, „Sortiments-/Branchenstruktur“ sowie ggf. Leerstände/Passantenfrequenzen verortet, verglichen u. kritisch bewertet werden!



### 1A-Lagen

#### Westenhellweg

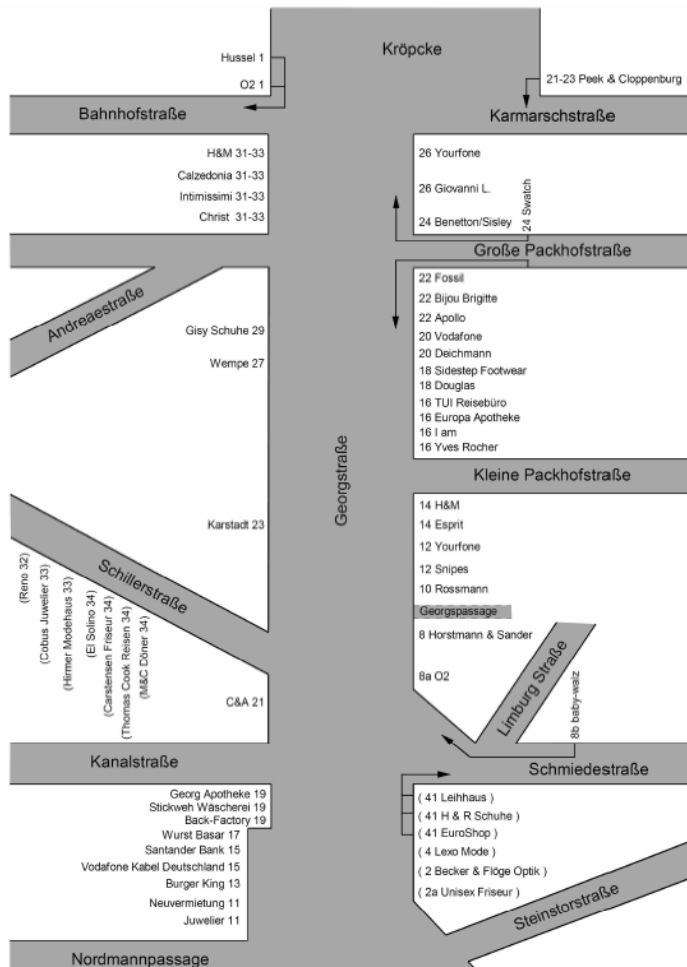
- Ca. einen Kilometer lange Einkaufsstraße
- Höchste Passantenfrequenz und bedeutendste Einzelhandelslage in der Dortmunder City
- Bestes Teilstück befindet sich zwischen der Reinoldikirche und der Petrikirche
- Die A-Lage hat sich näher zur Thier-Galerie verschoben
- Shopping-Center Thier-Galerie mit direkter Anbindung an die Fußgängerzone
- Neue Mieter: u. a. Hallhuber, Swarovski, Vodafone, Sizeer, Apollo-Optik, Pandora, Forever 21, Brax
- Aktueller Mietpreis liegt bei 210 EUR/m<sup>2</sup>

## Analysieren Sie den **Mikrostandort des innerstädtischen EH** der Stadt...!

### Mögliche Informationsgrundlagen:

- Desktop-Research (Fernerkundung): (amtliche) Statistiken, Befragungen (IHK), Luftbilder (google earth), Stadtpläne/Geoportale (google map), EH-Marktberichte
- Field-Research (Ortserkundung: NRW-Städte)

### Mögliches Ergebnis (Karte/Tabelle Hannover, Innenstadt, 1A-Lage):



#### Ernst-August-Galerie

Lage: Innenstadt
Einzelhandelsnutzfläche: 35.400 m <sup>2</sup>
Verkaufsfläche: 30.000 m <sup>2</sup>
Eigentümer/Investor: HGA City-Fonds Hannover / ECE Projektmanagement GmbH
Eröffnung: 2008
Anzahl der Geschäfte: 140
Mieter/Auswahl: H&M, Reserved, Vero Moda/Jack&Jones

Filialisierungsgrad (Stand: Juli 2016)	Rang*	Ø**	
Internationale Filialisten	42,0%	20	33,1%
Nationale Filialisten	22,0%	82	23,1%
Regionale Filialisten	3,9%	83	5,1%
Örtliche Einzelhändler	32,1%	94	38,0%

Branchenstruktur (Stand: Juli 2016)	Rang*	Ø**	
Bücher/Zeitschriften	2,4%	38	2,2%
Drogerie	2,4%	46	2,3%
Gastronomie	7,7%	70	8,2%
Lebensmittel	7,2%	66	7,4%
Optik	2,9%	105	4,6%
Parfümerie	2,9%	39	2,4%
Schmuck	8,1%	21	5,9%
Schuhe	5,7%	46	5,2%
Sportartikel	1,4%	40	1,7%
Textil	26,8%	42	24,6%
Telekommunikation	5,7%	78	6,5%
Vollsortiment	1,9%	24	1,5%
Sonstige	24,9%	99	29,4%



1. Merkmale von Immobilien

2. Aufgabenfelder in der Entwicklung von Immobilien

3. Prozess der Immobilienentwicklung am Beispiel des innerstädtischen Shopping Centers „Rheingalerie“

4. Studentische Aufgabe im Rahmen des Expose



Kontakt:

Technische Universität Dortmund - Fakultät Raumplanung  
Lehrstuhl Immobilienentwicklung (Gebäude I, R. 319-324)  
Prof. Dr. Michael Nadler (Email: [immo.rp@tu-dortmund.de](mailto:immo.rp@tu-dortmund.de))