



# Transformation der Innenstädte

Eine PwC-Studie mit Baukosten- und Wirtschaftlichkeitsanalyse  
zu Umbauten von Warenhaus-Immobilien in Mixed-Use-Konzepte



## **Transformation der Innenstädte**

Herausgegeben von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Von Lara Klatte, Benjamin Schrödl und Florian Hackelberg

Oktober 2024, 51 Seiten, 11 Abbildungen, 13 Tabellen, Softcover

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Herausgebers nicht gestattet.

Die Inhalte dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die in der Publikation angegebenen Quellen zurück oder wenden Sie sich an die genannten Ansprechpartner. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder. In den Grafiken kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

© Oktober 2024 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaft der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

## Vorwort

Das Warenhaus nimmt innerhalb der 1A-Lagen der deutschen Innenstädte eine repräsentative Rolle ein. Die einstige innovative Vertriebsform im Einzelhandel konnte seinen Marktanteil seit den 1950er-Jahren zuerst stark ausbauen. Mit dem Aufkommen des Fachhandels, der Shopping-Center und später des Online-Handels sank die Relevanz der Vollsortimenter stetig. Spätestens seit den 1990er-Jahren befinden sich die Warenhaus-Konzerne immer wieder in finanziellen Schief lagen, weshalb eine Vielzahl der Warenhäuser bereits geschlossen wurde.

Aufgrund ihrer prominenten Lagen sowie der städtebaulichen, sozialen und wirtschaftlichen Relevanz der Gebäude bedarf es einer Nachnutzung der freigewordenen Immobilien. Die PwC-Studie „Die Zukunft der Warenhaus-Immobilien“ aus dem Jahr 2020 analysierte alle 52 geschlossenen Warenhäuser der letzten zehn Jahre. Die Untersuchung zeigte, dass die Umnutzung in eine Mixed-Use-Immobilie die erfolversprechendste Nachnutzungsoption ist. Auch die rechtliche Machbarkeit dieser Lösung wurde in einer zweiten PwC-Studie bestätigt.

Im Rahmen der vorliegenden Studie wurde nun die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Umnutzung von Warenhausimmobilien zu gemischt genutzten Immobilien untersucht. Mit dem Ziel, Transparenz in die Diskussion der Warenhaus-Nachnutzungen zu bringen, erfolgte die individuelle Wirtschaftlichkeitsanalyse für 37 weitere geschlossene Warenhausstandorte.

Aus den Analyseergebnissen konnten grundlegende Tendenzen zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit einer Umnutzung von Warenhäusern abgeleitet werden. Es zeigt sich, dass einzelne Standortcluster aufgrund ihrer besonders attraktiven Grundstückslagen schon aus rein wirtschaftlichen Überlegungen in erfolversprechende Mixed-Use-Konzepte umgewandelt werden können. Andere Standorte, insbesondere in kleineren Städten mit geringeren Mietpotenzialen stehen hingegen vor größeren wirtschaftlichen Herausforderungen. Da eine erfolgreiche Nachnutzung dieser oftmals charaktergebenden innerstädtischen Immobilienstandorte aber besonders in diesen kleineren Städten das Potenzial birgt, die Attraktivität der vom Konsumwandel betroffenen Innenstädte zu erhöhen und sowohl sozial als auch wirtschaftlich wertvolle Konzepte zu verwirklichen, sind hier neue kreative Konzepte für deren Realisierung gefordert.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und freuen uns auf spannende Gespräche mit Ihnen.

**Berlin, Oktober 2024**



**Benjamin Schrödl**  
Partner, PwC Germany

# Abstract

Aufbauend auf den vorangegangenen PwC Studien zum Thema Nachnutzung von Warenhausimmobilien<sup>1</sup>, in denen festgestellt wurde, dass Mixed-Use das erfolgversprechendste Nachnutzungskonzept ist, wurden in der vorliegenden Studie alle 37 Warenhäuser, die innerhalb der letzten 12 Monate schlossen, im Hinblick auf ihre Wirtschaftlichkeit bei der Umnutzung in Mixed-Use-Konzepte untersucht. Bei dem strukturierten Analyseansatz lag ein besonderer Fokus auf dem jeweils möglichen Wert der potenziell umgenutzten Immobilie sowie den für den Umbau erforderlichen Kosten (Residualwert Ansatz). Die Erkenntnisse aus den der Analyse zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit der Warenhaus-Umnutzung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

**Die Baukosten belaufen sich auf 2.400 bis 3.700 €/m<sup>2</sup> BGF. Aufgrund bautechnischer Komplexität sind für die Umnutzung signifikante Investitionsvolumina erforderlich.**

Für die Realisierung der verschiedenen neuen Nutzungen wie Wohnen und Büro sind strukturelle Umbaumaßnahmen erforderlich, um unter anderem eine angemessene Belichtung und Belüftung der Räume zu gewährleisten. Ferner sind Anforderungen an den Brandschutz, die Barrierefreiheit sowie die Energieeffizienz zu berücksichtigen.

**Die Umnutzung lohnt sich wirtschaftlich in den Großstädten**

Trotz der hohen Baukosten ist aufgrund der vergleichsweise hohen erzielbaren Marktmieten in den guten Lagen der deutschen Metropolen (zumeist A- und B-Standorte) die Umnutzung überwiegend wirtschaftlich. Das abgeleitete Residuum befindet sich auf vergleichbarem Niveau mit bisherigen Warenhaus-Transaktionen.

**Geografische Unterschiede sind erkennbar**

Im Westen und Süden Deutschlands sowie in kleineren Gemeinden schlossen die meisten Warenhäuser. In den gleichen Regionen liegt eine geringe Wirtschaftlichkeit vor. In den wirtschaftlich starken Metropolregionen sind die Residuen höher als an den anderen Standorten.

**In Kleinstädten ist die Umnutzung wirtschaftlich zumeist nicht tragfähig**

Die Analysen haben gezeigt, dass in den kleineren Städten (C- und D-Standorte) die wirtschaftliche Ertragskraft der umgenutzten Gebäude nicht ausreicht, um die hohen Baukosten für die Umnutzung zu erwirtschaften. Somit ist das angenommene Nutzungskonzept nicht an allen Standorten wirtschaftlich tragbar. An einfachen Standorten ist daher eine detaillierte Betrachtung durch beispielsweise die Anpassung des Nutzungsmixes erforderlich.

**Insbesondere an den C- und D-Standorten, an denen sich die Umnutzung wirtschaftlich oftmals nicht selbst trägt, sind die Auswirkungen auf die Innenstädte am größten.**

In kleineren Städten und Gemeinden nehmen die Warenhäuser auf städtebaulicher und sozialer Ebene eine besonders große Bedeutung ein. Die Mixed-Use-Lösung ist auch hier eine bereichernde Nachnutzung, welche sich allerdings wirtschaftlich zumeist nicht selbst trägt. Die Konsequenz ist, dass primär wirtschaftlich orientierte Investoren an diesen Standorten nicht investieren werden. Hieraus resultiert die Notwendigkeit der finanziellen Unterstützung der Gemeinden wie etwa durch den Ankauf der Grundstücke oder Baukostenzuschüsse. Die Spanne der

---

<sup>1</sup> Die Zukunft der Warenhaus-Immobilien (2020); Die Zukunft der deutschen Innenstädte (2022).

Baukosten an den C- und D-Standorten beträgt abhängig von der Größe der Immobilie und den regionalen Baukostenunterschieden mindestens 32 bis 125 Mio. €. Die frühzeitige Aufnahme der Diskussion aller Beteiligten ist essenziell.

**Aufgrund der Single-Tenant-Nutzung und der hohen Betriebskosten für das Gesamtobjekt ist eine Nutzung in kleinteiligen und Non-Profit-Lösungen wirtschaftlich oft nicht tragfähig.**

Ehemalige Warenhäuser haben einen Nutzwert und können ohne bauliche Veränderungen wiedereröffnet werden, sind jedoch wirtschaftlich nicht tragfähig. Aufgrund ihrer Ausrichtung auf einen einzigen Betreiber und der hohen Betriebskosten ist eine wirtschaftliche Verwertung ohne Mieter wie Galeria nicht möglich. Daher sind bauliche Veränderungen notwendig, um die Flächen zu teilen und wirtschaftlich sinnvoll nutzen zu können.

# Inhaltsverzeichnis

A Ausgangslage .....	7
1 Problemstellung .....	7
2 Zielsetzung .....	8
B Aufstieg und Fall der Warenhäuser .....	9
1 Abgrenzung zu anderen Einzelhandelsimmobilien .....	9
2 Charakteristika des Immobilien- und Baukonzepts .....	10
3 Historische Entwicklung der Warenhäuser .....	11
4 Entwicklungen des Einzelhandelmarktes .....	13
5 Der Markt für Warenhäuser .....	14
C Erfolgsfaktor Mischnutzungskonzept .....	16
1 Einzelhandel .....	17
2 Abriss und Neubau .....	17
3 Umbau .....	18
4 Zwischennutzung .....	19
D Wirtschaftlichkeitsanalyse kürzlich geschlossener Warenhäuser .....	20
1 Datenbasis .....	20
2 Standortanalyse .....	21
2.1 Geografische Einordnung .....	21
2.2 Bodenrichtwerte .....	22
3 Modell zur Ableitung tragbarer Erwerbskosten .....	23
3.1 Erläuterung des Modells .....	24
3.2 Annahmen für die Wirtschaftlichkeitsanalyse .....	24
4 Analyse der Ergebnisse .....	31
4.1 Das ermittelte Residuum .....	31
4.2 Sensitivitätsanalyse .....	34
4.3 Ergebnisplausibilisierung anhand von beobachteten Transaktionen .....	35
E Zusammenfassung .....	38
Quellenverzeichnis .....	41
Abbildungsverzeichnis .....	46
Tabellenverzeichnis .....	46
Abkürzungsverzeichnis .....	47
Ihre Ansprechpartner .....	48

# A Ausgangslage

Aus dem einstigen Hauptanziehungspunkt in den deutschen Innenstädten gehen riesige leerstehende Gebäudekörper hervor, deren Zukunft ungewiss ist. Vielfach titeln Lokalnachrichten zu dem Aus von Warenhaus-Filialen. Die Schließungswelle im Juni 2023 und Januar 2024 befeuert die Diskussion um Nachnutzungsoptionen erneut. Das große öffentliche Interesse aufgrund der zentralen Stellenwerte der Gebäude innerhalb vieler Innenstädte stellt nur einen Grund für die hohe Relevanz einer zeitnahen Nachnutzung dar. Aus dieser Situation gehen Herausforderungen, aber auch Chancen wie die Neugestaltung gesellschaftlich wertvoller urbaner Räume hervor. Die Grundlage für eine erfolgreiche Nachnutzung ist die Wirtschaftlichkeit des Projektes, doch eben jener Aspekt wurde bisher wissenschaftlich kaum aufgearbeitet.

## 1 Problemstellung

Bereits seit Jahrzehnten sinkt die Beliebtheit von Warenhaus-Immobilien bei den Nutzern, sodass im Vergleich zu anderen Immobilien-Assetklassen ein starker Wandlungsdruck herrscht. Spätestens seit der ersten großen Schließungswelle im Jahr 2009 stellen die leerstehenden Flächen eine zentrale Herausforderung für die Innenstädte dar, zumal diese zusätzlich mit weiteren Schwierigkeiten wie dem Online-Handel zu kämpfen haben.

Warenhaus-Immobilien zeichnen sich neben Ihrer markanten Architektur zuvorderst durch ihre prominente 1A-Lage innerhalb der deutschen Innenstädte aus. Die Verkaufsfläche beziffert sich insbesondere in kleineren Städten auf einen enormen Anteil an der gesamten innerstädtischen Verkaufsfläche. Gleichwohl wurden bereits seit 2018 knapp 20.000 Mitarbeitende entlassen, weshalb das öffentliche Interesse hoch ist. Im Juni 2023 und Januar 2024 sind insgesamt 37 Galeria-Filialen (Vormals Galeria-Karstadt-Kaufhof-) geschlossen worden. Weitere 9 Filialen folgten im August 2024.<sup>2</sup>

Vor dem Hintergrund der fortlaufenden Schließungswellen der Galeria-Warenhäuser steht die Frage nach einer adäquaten Nachnutzung der großflächigen Immobilien erneut im Fokus der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion. Während der letzten Jahre sind zahlreiche Studien erschienen, die sich mit sinnvollen Nachnutzungskonzepten befassen. Die erste PwC-Studie „Die Zukunft der Warenhaus-Immobilien“ aus dem Jahr 2020 befasste sich mit der Thematik der Nachnutzung von ehemaligen Warenhaus-Immobilien. Als am erfolgversprechendsten ging die Lösung einer Mixed-Use-Immobilie aus den Nutzungen Einzelhandel, Büro, Wohnen, Gastronomie, Hotel und Senioren hervor. Dieser Nutzungsmix verspricht die Schaffung lebendiger und vielfältiger Umgebungen, welche die Innenstädte wieder bereichern können. Die Studie stellte außerdem fest, dass bauliche Veränderungen bei fast allen Objekten erforderlich sind, um sie in die gemischte Nutzung überführen zu können. Diese umfassen neben gestalterischen Änderungen der Innenräume auch strukturelle Anpassungen.<sup>3</sup>

Im Jahr 2022 wurde eine weitere PwC-Studie „Die Zukunft deutscher Innenstädte“ veröffentlicht, die die rechtlichen Aspekte der Umnutzung in Mixed-Use-Immobilien untersuchte. Die Ergebnisse dieser zweiten Studie verdeutlichen, dass das Mixed-Use-Konzept an beinahe allen

---

<sup>2</sup> Vgl. Gottschalk (2024).

<sup>3</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2020), S. 45.

Standorten bauplanungsrechtlich umsetzbar ist.<sup>4</sup> Diese Erkenntnis ist von entscheidender Bedeutung, da sie die rechtliche Machbarkeit und damit einen wesentlichen Aspekt der Projektentwicklung bestätigt. Somit stellt die Mixed-Use-Umnutzung eine baulich und funktional machbare sowie auf der juristischen Ebene erfolversprechende Lösung dar.

Trotz der existierenden Forschungsarbeiten, die sich mit der Umnutzung von Warenhäusern in Mixed-Use-Immobilien beschäftigen und hierbei insbesondere städtebauliche und rechtliche Aspekte in den Vordergrund stellen, gibt es nach wie vor eine deutliche Forschungslücke im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit dieser Projektentwicklungen. In erster Linie sind Best-Practice-Beispiele vielfach ausgearbeitet. Dennoch gibt es bisher keine wissenschaftlichen Analysen, die sich speziell mit der Wirtschaftlichkeit derartiger Projektentwicklungen befassen, obwohl dies ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Umsetzung seitens der Investoren, Projektentwickler und Stadtplaner darstellt.

Insbesondere die Frage nach den Investitionskosten, die im Rahmen des Umbaus entstehen, wird in den bisherigen Studien nur am Rande thematisiert. Zwar werden in Fachartikeln immer wieder „hohe Investitionskosten“ erwähnt, jedoch fehlen konkrete und verlässliche Daten, die als Grundlage für fundierte wirtschaftliche Entscheidungen dienen können. Des Weiteren fehlt es an Aussagen, inwiefern die Projekte wirtschaftlich tragfähig sind oder ob es seitens der Kommunen finanzieller Unterstützung bedarf. Diese Informationen sind für die am Projekt Beteiligten essenziell, um wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen zu treffen, die den nachhaltigen Erfolg der Projektentwicklung gewährleisten. Weiterhin relevant wären Aussagen zu der Wirtschaftlichkeit in Abhängigkeit zu der Größe der Stadt, da die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen von Großstädten und Metropolen erheblich von denen der Mittelstädte abweichen können.

## 2 Zielsetzung

Die Studie befasst sich zunächst mit den theoretischen Hintergründen zu der Assetklasse Warenhaus-Immobilie sowie ihren Nachnutzungsoptionen. Der Schwerpunkt liegt auf der Analyse der Wirtschaftlichkeit sowie erforderlicher Investitionskosten des Umbaus in gemischt genutzten Immobilien. Das Ziel der Studie ist es, einen Beitrag zu der aufgezeigten wissenschaftlichen Lücke auf quantitativer Ebene zu leisten. Als Stichprobe dienen 37 kürzlich geschlossene Warenhäuser, welche anhand ihrer Standorte, erzielbarer Mieten sowie erforderlicher Investitionskosten analysiert werden. Durch die detaillierte Betrachtung der Objekte sollen Rückschlüsse auf die Wirtschaftlichkeit der Grundgesamtheit aller Warenhäuser, welche einer Nachnutzung bedürfen, ermöglicht werden. Hierfür erfolgt die Entwicklung eines Residualwert-Modells, in welchem maximal tragbare Ankaufskosten für das jeweilige Grundstück berechnet werden. Das ermittelte Ergebnis soll anschließend im Rahmen einer Szenarioanalyse auf sensitive Parameter untersucht sowie plausibilisiert werden.

Letztlich soll die Frage beantwortet werden, ob sich derartige Projektentwicklungen wirtschaftlich selbst tragen und welche Auswirkungen dies auf zukünftige Umnutzungen hat. Anhand aller theoretischen und modellhaften Erkenntnisse sollen Handlungsempfehlungen für die Interessengruppen formuliert werden, welche bei der Planung und Umsetzung im Rahmen der Umnutzung bedeutend sind. Das Ziel der vorliegenden Studie besteht daher auch darin, Entscheidungsträgern eine Datengrundlage zu bieten, sodass städtebaulich sinnvolle, aber dennoch wirtschaftlich rentable Nachnutzungen realisiert werden können.

---

<sup>4</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2022), S. 6.

# B Aufstieg und Fall der Warenhäuser

## 1 Abgrenzung zu anderen Einzelhandelsimmobilien

Die deutschen Innenstädte sind geprägt durch Handelsimmobilien, welche sich in ihrer Funktion, ihrer Betriebsform, dem Sortiment sowie ihrer Größe unterscheiden.<sup>5</sup> Das Warenhaus ist den Handelsimmobilien zugeordnet, welche sich gemäß Baunutzungsverordnung (BauNVO) in Einkaufszentren, großflächige Einzelhandelsbetriebe und sonstige großflächige Handelsbetriebe unterteilen.

Großflächige Einzelhandelsbetriebe werden gemäß § 11 BauNVO als Betriebe bezeichnet, welche sich nach Art, Lage oder Umfang auf die Verwirklichung der Ziele der Raumordnung und Landesplanung oder auf die städtebauliche Entwicklung und Ordnung wesentlich auswirken können. In § 11 Abs. 3 Nr. 3 BauNVO wird konkretisiert, dass dies bei Immobilien mit einer Geschossfläche ab 1.200 m<sup>2</sup> anzunehmen ist. Alle Immobilien mit einer Geschossfläche kleiner als 1.200 m<sup>2</sup> werden als kleinflächigen Handel definiert. Das Warenhaus ist daher dem großflächigen Handel zuzuordnen.<sup>6</sup>

Wie in Abbildung 1 dargestellt, führt der Zentrale Immobilienausschuss eine abweichende Kategorisierung in Geschäftshäuser, den kleinflächigen Handel und den großflächigen Handel auf.

Abb. 1: Kategorien von Handelsimmobilien



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023), S. 28, 30.

Geschäftshäuser verfügen über eine Mischnutzung mit einer schwerpunktmäßigen Einzelhandelsnutzung sowie mindestens einer weiteren Nutzung wie Wohnen oder Gastronomie.<sup>7</sup> Die Abgrenzung vom kleinflächigen zum großflächigen Handel erfolgt wie in der BauNVO über die Grenze der Geschossfläche von 1.200 m<sup>2</sup> und der Verkaufsfläche von 800 m<sup>2</sup>. Abweichend von der BauNVO stellen Shopping-Center hier eine Form des großflächigen Handels statt einer eigenen Kategorie dar. Shopping-Center unterscheiden sich von Warenhäusern durch die einzelnen spezialisierten Fachgeschäfte. Zu dem großflächigen Handel zählen ebenfalls Kauf- und

<sup>5</sup> Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023), S. 28.

<sup>6</sup> Vgl. BauNVO § 11 Abs. 3.

<sup>7</sup> Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023), S. 35.

Warenhäuser, Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte sowie Fachmärkte. Der kleinflächige Handel umfasst unter anderem kleinere Supermärkte, Drogerien und Dienstleistungsgeschäfte.<sup>8</sup>

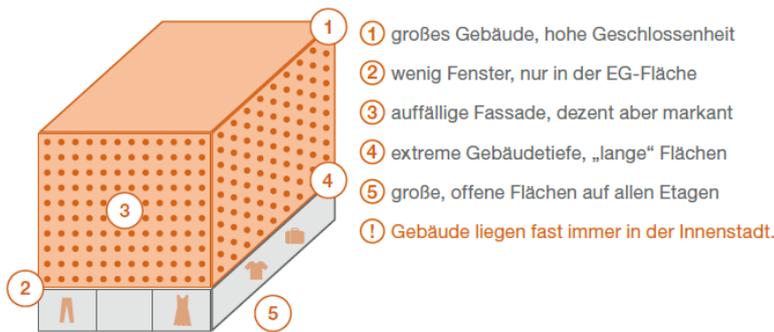
Warenhäuser werden folglich definiert als mehrgeschossige Gebäude, welche über eine Verkaufsfläche von 10.000 bis 30.000 m<sup>2</sup> verfügen. Das Sortiment ist tief gegliedert und branchenübergreifend aufgebaut, wobei der Fokus auf Bekleidung, Textilien, Hausrat und Wohnbedarf liegt. Zudem sind unterschiedliche Bedienungs- und Servicekonzepte, wie zum Beispiel die Gastronomie, integriert. Die Gebäude befinden sich typischerweise in den zentralen Innenstadtlagen und verfügen häufig über ein angegliedertes Parkhaus. Typische Vertreter sind das KaDeWe sowie die Galeria-Kaufhäuser.<sup>9</sup>

Kaufhäuser hingegen, weisen eine kleinere Verkaufsfläche von 1.000 bis 10.000 m<sup>2</sup> auf. Das Sortiment ist ebenso tief gegliedert, allerdings beschränkt es sich auf eine oder wenige Branchen, zumeist in den Bereichen Textil, Wohnbedarf und Elektrogeräte. Ein weiterer wesentlicher Unterschied ist die starke Orientierung zu Beratungsleistungen.<sup>10</sup> Die Begriffe Warenhaus und Kaufhaus werden alltäglich als Synonym verwendet. Die folgende Studie behandelt Warenhäuser.

## 2 Charakteristika des Immobilien- und Baukonzepts

Nachdem das Warenhaus im vorherigen Kapitel definiert wurde, stehen in diesem Abschnitt Charakteristika der Gebäude sowie Konzepte von Warenhäusern im Fokus, da dies Aufschluss über den Verlust ihrer Relevanz innerhalb der Innenstädte gibt. Zudem sind die baulichen Aspekte entscheidend für potenzielle Nachnutzungsmöglichkeiten.

**Abb. 2: Charakteristika der Warenhaus-Immobilie**



Quelle: PricewaterhouseCoopers WPG GmbH (Hrsg.) (2020), S. 16.

Warenhaus-Immobilien befinden sich klassischerweise in zentraler Innenstadt-Lage und grenzen regelmäßig an Fußgängerzonen. Es handelt sich grundsätzlich um große Baukörper von mehr als 10.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche, welche sich zumeist über mehrere Geschosse erstrecken. Aufgrund ihres enormen Baukörpers haben sie häufig eine dominante Position in den deutschen Innenstädten inne.<sup>11</sup>

<sup>8</sup> Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023), S. 29.

<sup>9</sup> Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023), 32; Hennig (o. J.).

<sup>10</sup> Vgl. Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023), S. 32 f.

<sup>11</sup> Vgl. Savills Immobilien Beratungs-GmbH / Stadt + Handel (Hrsg.) (2015), S. 11.

Die repräsentativen Fassaden sind dezent, aber dennoch markant und weisen einen hohen Wiedererkennungswert auf. Für die Konzerne wurde so ein einheitliches Erscheinungsbild geschaffen. Bis heute bekannt ist beispielsweise die sogenannte Horten-Kachel. Die Gebäude sind anhand dieses Markenzeichens bereits beim Vorbeifahren aus dem Auto zu erkennen. Mit dem Ausbau des Autoverkehrs wurden auch Parkhäuser fester Bestandteil bei der Planung von Warenhäusern. Die Fassaden der Erdgeschosse bestehen aus bodentiefen Schaufenstern, die die Kunden zum Betreten der Warenhäuser bewegen sollen. In den darüberliegenden Geschossen befinden sich keine Fenster, weshalb die Gebäude ein umfassendes klimatechnisches Konzept aufweisen, damit sich der Innenraum nicht zu stark aufheizt. Der Baukörper ist rechteckig geschnitten, wodurch große Tiefen entstehen, um die Vielfalt an Produkten präsentieren zu können. Um eine flexible Nutzung der Flächen zu ermöglichen, sind die Grundrisse sehr offen gestaltet. Typisch sind zudem die Rolltreppen, welche sich zentral in den Gebäuden befinden, um eine leichte Orientierung für die Kunden zu gewährleisten. Aufzüge hingegen sind dezentral angesiedelt. Die Integration von Gastronomieangeboten soll die Aufenthaltsqualität für die Kunden erhöhen, sodass sie länger in dem Warenhaus verweilen. Seit den Nachkriegsjahren fand zunehmend eine Vereinfachung der Gestaltung sowie eine Fokussierung auf die Erreichbarkeit mit dem Auto statt, was schnell zu Kritik führte. Im Anschluss an diese Entwicklung begann die Bedeutung der Warenhäuser zu sinken.<sup>12</sup>

Das Konzept „Alles unter dem Dach eines Betreibers“ stellte Ende des 19. Jahrhunderts eine innovative Angebotsform dar. Die Massenangebote, welche in großen hellen Räumen präsentiert werden, sprachen eine breite Käuferschicht an. Warenhäuser wurden nicht nur als Ort des Konsums, sondern auch als beliebte Treffpunkte genutzt.<sup>13</sup> Das Konzept wurde schließlich durch den gestiegenen Umsatzanteil neuer Vertriebsformen verdrängt. Die Fachmärkte konnten seit den 1990er-Jahren die Bedürfnisse der Konsumenten nach Spezialisierung besser abdecken. Zudem positionierte sich das Shopping-Center als direkter Konkurrent zum Warenhaus.<sup>14</sup>

### 3 Historische Entwicklung der Warenhäuser

1879 gründete Leonhard Tietz ein Textilgeschäft in Stralsund, welches sich später zu Kaufhof entwickelte. Die Wurzeln von Karstadt liegen in der Eröffnung eines "Tuch-, Manufactur- und Confektionsgeschäfts" in Wismar im Jahr 1881. Beide Unternehmen expandierten in den folgenden Jahren. Insbesondere um die Jahrhundertwende sowie während der Nachkriegszeit florierete das Geschäft.<sup>15</sup> Die weitere Entwicklung ist in Abbildung 3 dargestellt.

---

<sup>12</sup> Vgl. Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020 (Hrsg.) (2015), S. 8-10.

<sup>13</sup> Vgl. Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020 (Hrsg.) (2015), S. 7.

<sup>14</sup> Vgl. BBE Handelsberatung; IPH-Gruppe (Hrsg.) (2023), S. 5 f.

<sup>15</sup> Vgl. Hielscher (2024).

Abb. 3: Historische Entwicklung der Warenhäuser



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Kolf / Müller (2024).

Im Zuge der Bombardierungen während des Zweiten Weltkriegs wurden die Warenhäuser teils stark beschädigt. Unmittelbar nach Kriegsende herrschte Armut in der breiten Masse der deutschen Gesellschaft. In den 1950er-Jahren war erstmals ein wirtschaftlicher Aufschwung zu verzeichnen, der Konsum stieg signifikant an und das Warenhaus verkörperte Wohlstand, weshalb es an großer Beliebtheit gewann. Bis in die 1970er-Jahre dauerte der Boom für die Warenhäuser an, sodass 15 % des Einzelhandelsumsatzes auf Warenhäuser entfielen.<sup>16</sup> Bereits in den 1980er-Jahren veränderte sich das Konsumverhalten der Käufer. Die Verschiebung der Präferenzen hin zum filialisierten Einzelhandel und Shopping-Centern sowie ab der Jahrtausendwende zum Online-Handel senkte die Relevanz der Warenhäuser.<sup>17</sup>

Im Februar 2023 eröffnete das Amtsgericht Essen das dritte Insolvenzverfahren über Galeria, einen Monat später wird bekannt, dass insgesamt 52 Filialen in zwei Wellen (30.06.2023 und 31.01.2024) geschlossen werden sollen. Später reduziert sich die Zahl auf 37 Schließungen.

<sup>16</sup> Vgl. Hielscher (2024).

<sup>17</sup> Vgl. BBE Handelsberatung; IPH-Gruppe (Hrsg.) (2023), S. 4.

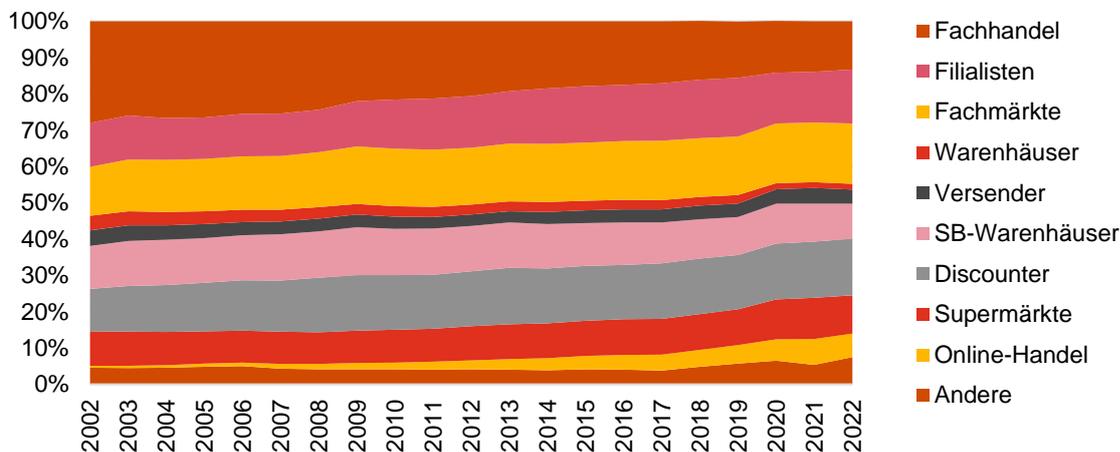
Die verbleibenden 92 Filialen sollen künftig an regionale Bedürfnisse orientiert, Online-Einkaufsmöglichkeiten ausgebaut und die Gebäude modernisiert werden.<sup>18</sup>

Im April 2024 wurde ein Konsortium für die Übernahme des Galeria-Konzerns öffentlich. Es handelt sich einerseits um den Eigentümer des kanadischen Handelskonzerns Hudson Bay Company Richard Baker, welcher bereits im Zeitraum von 2015 bis 2019 Eigentümer der Kaufhof-Kette gewesen ist. Zum anderen besteht das Konsortium aus dem Unternehmer Bernd Beetz.<sup>19</sup> Beetz war bereits 2018 und 2019 Aufsichtsratsvorsitzender von Kaufhof.<sup>20</sup> Am 28.05.2024 wurde endgültig die Übernahme durch die Gläubigerversammlung des Konzerns entschieden.<sup>21</sup> Als Konsequenz der Insolvenz des Galeria-Konzerns gab der Insolvenzverwalter Stefan Denkhäus die Schließung 16 weiterer Filialen zum 31.08.2024 bekannt.<sup>22</sup> Nach Verhandlungen mit den Vermietern konnte die Anzahl an Schließungen auf 9 reduziert werden. 600 Arbeitsplätze konnten gerettet werden.<sup>23</sup> Folglich sinkt die Zahl der Beschäftigten von 12.800 auf 12.000.

## 4 Entwicklungen des Einzelhandelmarktes

Als Gründe für den Niedergang der Warenhäuser lässt sich die Verschiebung der Kundenpräferenzen identifizieren. Wie in Abbildung 4 dargestellt, verhalten sich die Marktanteile der Vertriebsformen gleichmäßig, abgesehen von Warenhäusern und dem nicht-filialisierten Fachhandel, welche signifikant an Relevanz verlieren, sowie dem Online-Handel, welcher auf der anderen Seite zunehmend mehr Marktanteile für sich gewinnen kann. Insbesondere die Lockdowns während der COVID-19-Pandemie befeuerten den Online-Handel. Derzeit liegt der Umsatz-Anteil des Online-Handels bei knapp 14 %.<sup>24</sup>

Abb. 4: Entwicklung der Marktanteile nach Vertriebsformen



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Handelsverband Deutschland e. V. – HDE (Hrsg.) (2023), S. 23.

<sup>18</sup> Vgl. Knappe (2024).

<sup>19</sup> Vgl. Von Schwänenflug (2024c).

<sup>20</sup> Vgl. Mehringer / Rottwilm (2024).

<sup>21</sup> Vgl. Von Schwänenflug (2024b).

<sup>22</sup> Vgl. Norddeutscher Rundfunk (Hrsg.) (2024).

<sup>23</sup> Vgl. Von Schwänenflug (2024a); Gottschalk (2024).

<sup>24</sup> Vgl. HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG (Hrsg.) (2023), S. 29.

Grundsätzlich lassen sich innerhalb des Zeitraums seit 1960 drei Zyklen der Handelsentwicklungen identifizieren. Von 1960 bis 1980 wurde die Selbstbedienung populär, weshalb Verbrauchermärkte und der filialisierte Fachhandel sowie die Warenhäuser ihren Marktanteil ausbauen konnten. 1980 lag der Marktanteil der Warenhäuser noch bei 13,5 %. In den folgenden 20 Jahren bis 2000 konnten Fachmärkte, Discounter sowie Shopping-Center als Gewinner des Trends der Spezialisierung des Handels hervorgehen. In der Phase seit 2001 steht die Technologisierung im Vordergrund, wovon der Online-Handel profitiert. Weiterhin beliebt sind Fachmärkte, Discounter und filialisierte Unternehmen. Der nicht-filialisierte Handel sowie die Warenhäuser gehören den Verlierern der Periode an.<sup>25</sup>

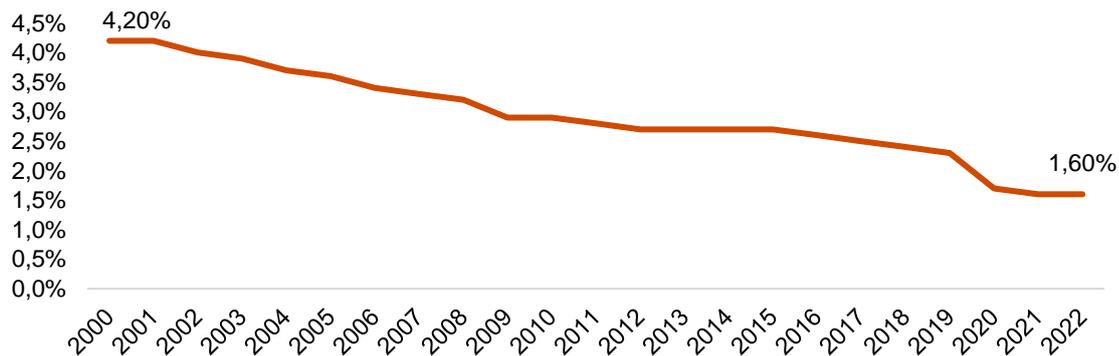
Warenhaus-Immobilien verzeichneten im ersten Quartal 2024 ein Investitionsvolumen von 11 Mio. €, was einem Rückgang von 98 % gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Im Zeitraum zweites Quartal 2023 bis zum ersten Quartal 2024 wurden 517 Mio. € erzielt. Im Fünfjahresdurchschnitt weisen Warenhaus-Immobilien einen Anteil von 14 % am gesamten Transaktionsvolumen auf; im ersten Quartal 2024 liegt dieser Wert bei 9 %.<sup>26</sup>

## 5 Der Markt für Warenhäuser

Infolge der Verschiebung der Marktanteile nach Vertriebsform sinkt der Anteil der Warenhäuser wie in Abbildung 5 dargestellt. Während sich dieser im Jahr 1970 auf 15 % belief,<sup>27</sup> so liegt er im Jahr 2000 bei 4,2 % und im Jahr 2022 bei lediglich 1,6 %. Künftig werden weiterhin sinkende Marktanteile prognostiziert.<sup>28</sup> Der Gesamtumsatz von Galeria beläuft sich im Geschäftsjahr 2021/2022 auf 2,86 Mrd. €, im Jahr 2008 lag dieser bei 3,94 Mrd. € bei Galeria Kaufhof sowie 7,58 Mrd. € bei Karstadt.<sup>29</sup>

Anhand dieser Entwicklungen wird deutlich, dass Warenhäuser heute nicht mehr den Bedürfnissen der Nutzer entsprechen und einer Transformation bedürfen.

**Abb. 5: Marktanteil von Kauf- und Warenhäusern im Einzelhandel**



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Statista (2024).

<sup>25</sup> Vgl. BBE Handelsberatung; IPH-Gruppe (Hrsg.) (2023), S. 4.

<sup>26</sup> Vgl. Savills plc (Hrsg.) (2024).

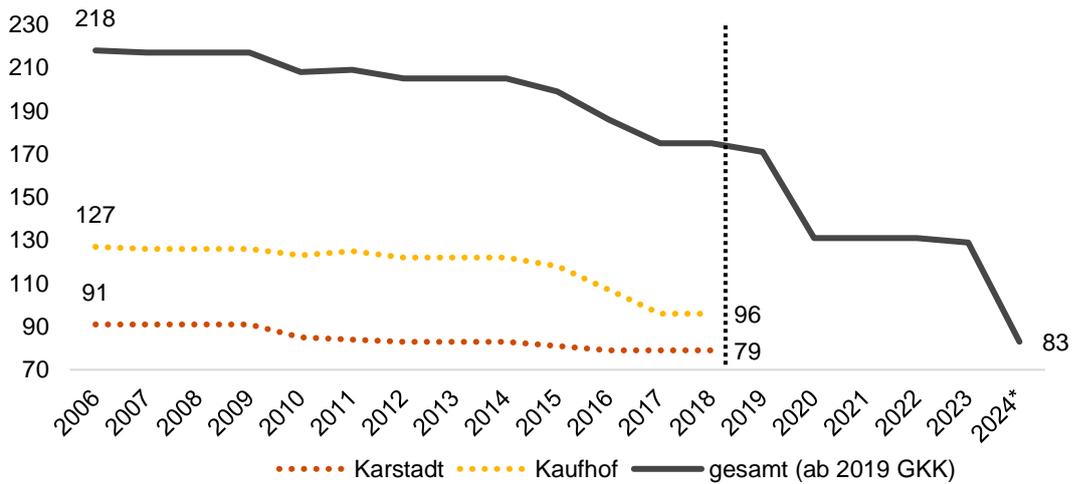
<sup>27</sup> Vgl. Savills Immobilien Beratungs-GmbH / Stadt + Handel (Hrsg.) (2015), S. 11.

<sup>28</sup> Vgl. BBE Handelsberatung; IPH-Gruppe (Hrsg.) (2023), S. 6.

<sup>29</sup> Vgl. Statista GmbH (Hrsg.) (2024a); Statista GmbH (Hrsg.) (2015).

In Abbildung 6 ist der zeitliche Verlauf der Anzahl der Filialen von Karstadt und Kaufhof im Zeitraum von 2006 bis 2018 dargestellt sowie von GKK nach dem Zusammenschluss im Zeitraum von 2019 bis 2024 (prognostiziert zum Stand: 21.06.2024). Das Filial-Netz von Galeria-Kaufhof verringerte sich von 127 Objekten im Jahr 2006 auf 96 Objekte im Jahr 2018. Im selben Zeitraum schlossen 31 Karstadt-Objekte. Nach der Fusion zu GKK im Jahr 2019 wurden 171 Filialen weiterbetrieben, welche sich im Jahr 2020 auf 131 Filialen verringerten. Nach der Schließung von weiteren 9 Objekten im August 2024 verbleiben 83 Filialen.

**Abb. 6: Anzahl der Warenhäuser im zeitlichen Verlauf**



Quelle: Eigene Darstellung; Datenbasis Statista GmbH (Hrsg.) (2024b) / Statista GmbH (Hrsg.) (2024c) / Statista GmbH (Hrsg.) (2024d).  
 \*Stand: 25.09.2024

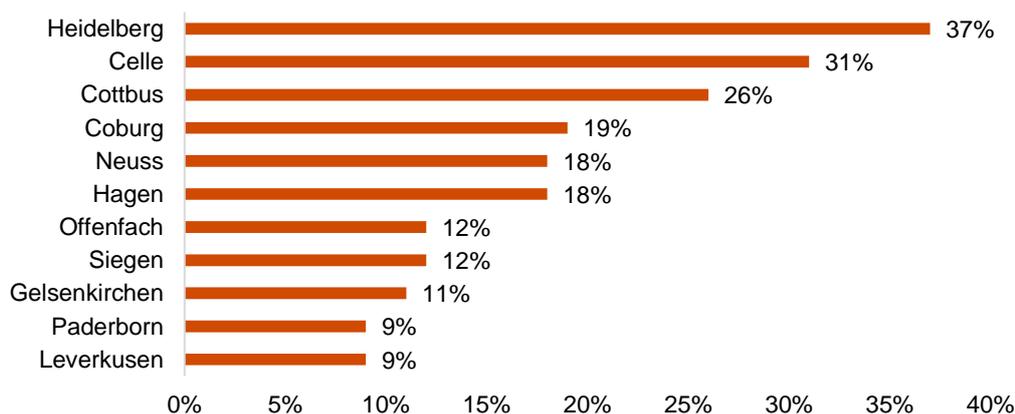
## C Erfolgsfaktor Mischnutzungskonzept

Im Zuge einer Warenhaus-Schließung stellt sich die Frage nach einer sinnvollen Nachnutzung, welche anhand ökonomischer und sozialer Gründe eine hohe Relevanz und Priorität aufweist. Die Schließung von Warenhäusern wird von der Öffentlichkeit stärker wahrgenommen als bei Immobilien anderer Nutzungsarten. Dies begründet sich primär in der stark frequentierten Lage, nicht zuletzt aber auch in der emotionalen Bindung vieler Menschen an die Objekte.<sup>30</sup> Einige der Warenhäuser haben historischen oder architektonischen Wert, welcher durch eine Nachnutzung erhalten werden kann.

Aus wirtschaftlicher Perspektive besteht für verschiedene Parteien eine hohe Priorität zur Nachnutzung. Auf der einen Seite fehlen den Gemeinden die Gewerbesteuererinnahmen. Auf der anderen Seite entfallen Synergieeffekte mit umliegenden Geschäften und Gastronomieangeboten. Zudem sinkt die Fußgängerfrequenz, was sich negativ auf andere Unternehmen auswirkt.<sup>31</sup> Während des Leerstands kann der Eigentümer der ehemaligen Warenhaus-Immobilie keine Umsätze generieren und bis zu mehrere Hundert Arbeitsplätze entfallen.<sup>32</sup>

Neben wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Beweggründen ist zudem die städtebauliche Relevanz nicht zu vernachlässigen. Die sich zumeist in bester Innenstadtlage befindenden Immobilien zeichnen sich durch ihren großen Baukörper aus und nehmen einen signifikanten Anteil an den innerstädtischen Verkaufsflächen ein. Den enormen Anteil der Warenhäuser verdeutlicht die untenstehende Grafik, in welcher die im Juni 2023 geschlossenen Galeria-Standorte aufgeführt sind. Auf die Filiale in Heidelberg entfällt mit 37 % der innerstädtischen Verkaufsfläche der größte Anteil.<sup>33</sup>

Abb. 7: Anteil Galeria-Filialen an innerstädtischer Verkaufsfläche



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Statista GmbH (Hrsg.) (2024e).

Im Laufe der letzten Jahrzehnte sank die Relevanz von Warenhäusern signifikant. Dennoch bilden sie bis heute, insbesondere in kleineren Gemeinden bis 100.000 Einwohner den Kern der

<sup>30</sup> Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023a), S. 6.

<sup>31</sup> Vgl. BBE Handelsberatung; IPH Gruppe (Hrsg.) (2023), S. 7.

<sup>32</sup> Vgl. Von Schwanenflug (2024a).

<sup>33</sup> Vgl. Von Schwanenflug (2023).

Innenstädte und haben den umliegenden Einzelhandel langfristig beeinflusst. Eine Schließung der Warenhäuser wird zwangsläufig das Erscheinungsbild der Innenstädte verändern und somit auch deren Attraktivität verringern. Vor dem Hintergrund, dass die Innenstädte bereits heute durch den Konsumwandel eine sinkende Relevanz erfahren, ist eine Nachnutzung an vielen Standorten unerlässlich und kann einen positiven Beitrag zur Stadtentwicklung leisten.<sup>34</sup>

Da eine Nutzung der geschlossenen Galeria-Filialen als Warenhaus aufgrund der geringen Nachfrage nach diesem Einzelhandelskonzept in den meisten Fällen nicht erfolgsversprechend ist, bedarf es einem neuen Konzept für die Nachnutzung. Grundsätzlich bieten sich in diesem Zusammenhang vier Optionen an. Diese sind der reine Einzelhandel, der Abriss und Neubau, der Umbau sowie die Zwischennutzung.

## 1 Einzelhandel

Die naheliegendste Nachnutzung scheint zunächst im Einzelhandel zu liegen. Allerdings werden bei näherer Betrachtung diverse Problemstellungen sichtbar. Aufgrund der sehr großen Verkaufsfläche von durchschnittlich 12.800 m<sup>2</sup> der ehemaligen Galeria-Kaufhof-Objekte beziehungsweise 15.700 m<sup>2</sup> der Karstadt-Objekte ist die Vermietung an einen Nutzer nicht realistisch.<sup>35</sup> Nun läge die zweite Option in einer kleinteiligen Vermietung an Einzelhändler, was jedoch einen Umbau benötigen würde. Zudem hemmt der boomende Online-Handel den stationären Handel in den Innenstädten.

Die weitergeführte reine Einzelhandelsnutzung wurde bei den bis 2019 geschlossenen Filialen in 20 % der Fälle gewählt. In diesem Zusammenhang zeigt sich, dass kleinteiliger Einzelhandel erfolgreicher ist als der großflächige Einzelhandel wie etwa Warenhäuser oder Shopping-Center. Trotz einer kleinteiligen Lösung war der Einzelhandel als Nachnutzungskonzept in der Vergangenheit kein Erfolgsfaktor, da nicht alle Geschosse optimal genutzt werden können. Einzelhandelsnutzungen bieten sich insbesondere im Erdgeschoss und dem ersten Obergeschoss an, sodass das Risiko besteht, dass für die darüberliegenden Geschosse kein Mieter gefunden wird. 37 % der als reiner Einzelhandel nachgenutzten Objekte musste bereits wieder schließen.<sup>36</sup>

## 2 Abriss und Neubau

Aus einem hypothetischen Abriss und Neubau der ehemaligen Warenhäuser ergeben sich sowohl Vor- als auch Nachteile. Ein wesentlicher Vorteil liegt in den sich bietenden Freiheitsgraden das Objekt nach modernen Nutzerbedürfnissen sowohl bezüglich des Designs als auch der Funktionalität optimal gestalten zu können. Zudem können Neubauobjekte zumeist höhere Mieteinnahmen generieren, sodass ebenfalls ein wirtschaftlicher Vorteil besteht.<sup>37</sup>

Nachteilig zu betrachten ist hingegen die ökologische Ebene, da bei einem Abriss signifikante Umweltbelastungen durch entstehende Abfälle, den Energieverbrauch sowie CO<sub>2</sub>-Emissionen entstehen. Materialreste, welche beim Abriss entstehen, können zumeist nicht wiederverwendet werden. Der erhebliche Ressourcenverbrauch von Wasser und Baumaterialien ist ein weiterer Nachteil. Wie viel CO<sub>2</sub> bei einem Abriss und Neubau ausgestoßen wird, variiert je nach den verwendeten Materialien. In jedem Fall wird jedoch die Energie freigesetzt, welche sich in der

---

<sup>34</sup> Vgl. Von Schwänenflug (2023).

<sup>35</sup> Vgl. Savills Immobilien Beratungs-GmbH / Stadt + Handel (Hrsg.) (2015), S. 14.

<sup>36</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2020), S. 38.

<sup>37</sup> Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023a), S. 19.

Primärstruktur eines Gebäudes befindet und 40 % der zur Herstellung aufgewendeten Energie eines Gebäudes ausmacht.<sup>38</sup> Im Rahmen einer Komplettentkernung und -sanierung werden lediglich 20 % der CO<sub>2</sub>-Emissionen im Vergleich zu einem Neubau verursacht.<sup>39</sup>

Aufgrund des Nachhaltigkeitsbewusstseins finden Abrisse lediglich geringe Akzeptanz in der Bevölkerung. Die Warenhaus-Immobilien sind ebenfalls stark in das Stadtbild der Standorte integriert, sodass historischer Wert und somit ein Stück der Stadtgeschichte entfernt würde.<sup>40</sup> Zudem stehen einige Objekte unter Denkmalschutz, weshalb ein Abriss rechtlich nicht möglich ist.<sup>41</sup> Ein Abbruch wird daher überwiegend gewählt, wenn andere Optionen bauphysikalisch nicht machbar sind.<sup>42</sup> Eine genaue Analyse des Gebäudezustands sollte deshalb am Anfang der Überlegungen zu Nachnutzungsoptionen stehen.

### 3 Umbau

Der Umbau ist die umweltschonendere Option, da das CO<sub>2</sub> im Gebäude gebunden bleibt. Eine Fläche, die mehrere Tausend Quadratmeter groß ist und sich in Innenstadtlage befindet, ist nicht an einen Nutzer vermietbar, daher empfiehlt sich die gemischte Nutzung. Grundsätzlich ist der Umbau in verschiedene Nutzungsarten wie Hotel oder Wohnen möglich, jedoch haben sich in diesem Zusammenhang insbesondere Mixed-Use-Objekte als erfolgversprechend erwiesen, weshalb nachfolgend diese Option fokussiert wird.

Mixed-Use-Immobilien sind „Immobilien, in denen sich mindestens zwei unterschiedliche, voneinander unabhängige Nutzungen befinden und in denen keine der Nutzungen einen Anteil von mehr als 50 Prozent der Gesamtnutzung umfasst.“<sup>43</sup> Die gemischte Nutzung von Immobilien stellt kein neues Konzept dar, vielmehr waren Städte früher nach diesem Prinzip gestaltet. In städtischen Strukturen kommen Menschen seit Jahrhunderten zusammen, um dort zu leben, zu arbeiten, einzukaufen und ihre Freizeit zu verbringen. Die derzeitige Konzentration auf Single-Use-Immobilien, die seit den Nachkriegszeiten vorliegt, ist nicht auf die vielfältigen Bedürfnisse der Nutzer abgestimmt und bedarf künftig einer Anpassung.<sup>44</sup> Aus diesem Grund ist die Umwandlung von ehemaligen Warenhaus-Immobilien in gemischt genutzte Objekte erfolgreich. Wie die PwC-Studie „Die Zukunft der Warenhaus-Immobilien“ aus dem Jahr 2020 analysierte, hat bis zu diesem Zeitpunkt keine der als Mixed-Use-Immobilien umgenutzten Objekte schließen müssen.<sup>45</sup> Zudem spricht sich der ZIA für den Umbau in Mixed-Use-Immobilien aus und betont in einer Pressemitteilung das Potenzial einer solchen Umnutzung.<sup>46</sup>

Aufgrund der vielfältigen Vorteile der Mixed-Use-Lösung wird diese im Rahmen des Modells zur Ableitung tragbarer Erwerbskosten zugrunde gelegt.

---

<sup>38</sup> Vgl. Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020 (Hrsg.) (2015), S. 43.

<sup>39</sup> Vgl. Briegleb (2022).

<sup>40</sup> Vgl. Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020 (Hrsg.) (2015), S. 43.

<sup>41</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2022), S. 22.

<sup>42</sup> Vgl. Handelsblatt Media Group GmbH (Hrsg.) (2017).

<sup>43</sup> Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023b), S. 26.

<sup>44</sup> Vgl. Pfnür / Rau (2024), S. 38.

<sup>45</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2020), S. 45.

<sup>46</sup> Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hrsg.) (2024), S. 1.

## 4 Zwischennutzung

Von der Schließung bis zur Neueröffnung der ehemaligen Warenhäuser vergehen regelmäßig mehrere Jahre, obwohl ein Leerstand der großen Baukörper städtebaulich, aber auch wirtschaftlich verheerend ist. Die Lösung für dieses Problem ist die Zwischennutzung. Das Ziel ist es daher, eine Nutzung zu finden, welche innerhalb kürzester Zeit umgesetzt werden kann und keinen aufwendigen Umbau erfordert. Da diese Art der Nutzung noch wenig umgesetzt wurde und jedes ehemalige Warenhaus sowie die lokalen Gegebenheiten individuell sind, ist eine potenzielle Zwischennutzung ebenfalls individuell zu erarbeiten. Erforderlich ist folglich ein kreativer Prozess, an welchem sowohl die Eigentümer als auch die Gemeinden beteiligt sind.

Als erfolgreiches Beispiel der Zwischennutzung ist der „Aufhof“ in Hannover zu nennen. Im Januar 2023 schloss die Galeria-Filiale in der Schmiedestraße. Die Wiedereröffnung als Haus der Innovation folgte im Juni 2023. Die Immobilie beherbergt auf 5.000 m<sup>2</sup> Flächen für die Stadtentwicklung, Wissenschaft und Events. Während des Zeitraums Juni 2023 bis Februar 2024 fanden 100 Veranstaltungen und 300 Events der Hochschule Hannover statt. Insbesondere die E-Sports-Flächen sind sehr gefragt bei den jüngeren Generationen. Im Zuge des Betriebs des Aufhofs sind deutliche Synergieeffekte mit den umliegenden Einzelhandels- und Gastronomiebetrieben erkennbar. Der Vertrag mit dem Eigentümer zur Nutzung der Flächen lief bis Juli 2024.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Vgl. Hannover.de Internet Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Hrsg.) (2024).

# D Wirtschaftlichkeitsanalyse kürzlich geschlossener Warenhäuser

## 1 Datenbasis

Im Modell betrachtet werden die im Juni 2023 und Januar 2024 insgesamt 37 geschlossenen Warenhäuser, welche folgend aufgeführt sind. Die zugehörigen Objektdaten können auf Anfrage abgerufen werden.

**Tab. 1: Schließungsliste**

Berlin - Charlottenburg	Berlin - Müllerstraße	Bielefeld
Celle	Coburg	Cottbus
Darmstadt - Am weißen Turm	Duisburg - Düsseldorfer Straße	Esslingen (am Neckar)
Frankfurt (am Main) - Zeil	Gelsenkirchen	Hagen
Hamburg - Harburg	Hamburg - Wandsbek	Hanau
Heidelberg - Bismarckplatz	Hildesheim	Kempten
Krefeld	Leverkusen	Lübeck
Mönchengladbach	München - Bahnhof	Neuss
Nürnberg - Königstraße	Nürnberg - Langwasser	Offenbach
Paderborn	Pforzheim	Reutlingen
Saarbrücken	Schweinfurt	Siegburg
Siegen	Stuttgart-Eberhard-Straße	Wiesbaden
Wuppertal		

Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Vgl. Kolf / Müller (2023).

In das Modell zur Ermittlung der tragbaren Erwerbskosten fließt eine Vielzahl von Daten ein, darunter Objektdaten und Daten zu den lokalen Immobilienmärkten. Die erforderlichen Daten stammen primär aus öffentlich zugänglichen Quellen. Die Parameter beziehen sich, sofern verfügbar, auf das erste Quartal 2024 oder auf den 01.01.2024.

Die Daten werden in den nachfolgenden Ausführungen zumeist anhand des Mittelwertes, des Medians sowie der Spanne beschrieben. Um die Ergebnisse möglichst strukturiert und übersichtlich darzustellen, wurden diese anhand von zwei Clustern zusammengefasst. Bei dem ersten handelt es sich um das Cluster nach der Anzahl der Einwohner (weniger als 100.000, 100.000 – 250.000, 250.001 – 500.000, 500.001 – 1.000.000 und mehr als 1.000.000) und die

immobilienwirtschaftliche Bedeutung der Städte (A, B, C und D). A-Städte sind als wichtigste deutsche Zentren nationaler und internationaler Relevanz zu verstehen. Bei B-Städten handelt es sich um Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung und bei C-Städten um Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Relevanz. D-Städte sind kleine und regional fokussierte Standorte.<sup>48</sup>

Eine Übersicht mit der Zuordnung der Standorte zu den beiden Clustern ist den Anlagen zu entnehmen.

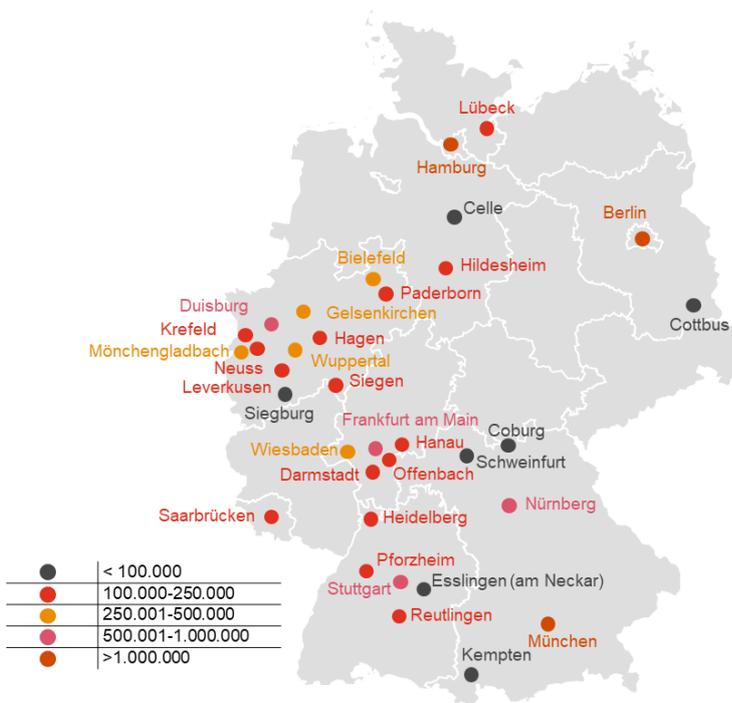
## 2 Standortanalyse

Um in den folgenden Kapiteln eine übersichtliche Darstellung aller Daten und Ergebnisse zu gewährleisten, werden in diesem Kapitel die im Modell betrachteten Standorte im Hinblick auf ihre geografische Einordnung und die Bodenrichtwerte anhand der erläuterten Cluster analysiert. Das Ziel der Standortanalyse besteht darin, einen Überblick über die wesentlichen lokalen Gegebenheiten der jeweiligen Grundstücke zu erlangen und auf diese Ergebnisse nach Durchführung der Wirtschaftlichkeitsanalyse zurückzugreifen.

### 2.1 Geografische Einordnung

Die betrachteten Standorte sind nachfolgend auf einer Deutschlandkarte dargestellt und gemäß dem Cluster der Einwohnerzahl eingefärbt. Es ist eine deutliche Konzentration auf den Westen und Süden Deutschlands zu erkennen.

**Abb. 8: Geografische Verteilung kürzlich geschlossener Warenhäuser**



Quelle: Eigene Darstellung; Datenbasis Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2024).

<sup>48</sup> Vgl. Bulwiengesa AG (Hrsg.) (2023), S. 43.

Nordrhein-Westfalen ist das Bundesland mit den meisten Schließungsstandorten (12), gefolgt von Bayern (6), Baden-Württemberg (5) und Hessen (5). Im Norden befinden sich 2 Objekte in Hamburg, 2 in Niedersachsen und 1 in Schleswig-Holstein. Der Osten ist sehr gering mit einem Objekt in Brandenburg sowie 2 Objekten in Berlin vertreten. Zudem wird ersichtlich, dass insbesondere die Metropolregion Frankfurt am Main, Stuttgart sowie das Rheingebiet von Schließungen betroffen sind. Der Hintergrund hierfür könnte die hohe Dichte an Filialen in diesen Gebieten sein sowie die Tatsache, dass die östlichen Städte bereits stark von den vorangegangenen Schließungswellen betroffen waren. Zu beobachten ist außerdem, dass Filialen in Städten geschlossen wurden, in denen sich mehrere Filialen befinden.

Ferner wurden die Standorte bezüglich ihrer Einwohnerzahl analysiert. Mit 40,5 % entfällt der größte Anteil kürzlich geschlossener Warenhäuser auf Städte mit einer Bevölkerungszahl von 100.000 bis 250.000, gefolgt von Städten mit weniger als 100.000 Einwohnern (18,9 %). Somit sind Städte mit einer Einwohnerzahl geringer als 250.000 mit rund 60 % der Schließungen besonders betroffen. Die verbleibenden Cluster (250.001 - 500.000, 500.001- 1.000.000 und mehr als 1.000.000 Einwohnern) weisen je einen Anteil von 13,5 % auf.

**Tab. 2: Verteilung der Standorte nach Städtegröße und Bevölkerungswachstum**

<b>Einwohnerzahl</b>	<b>Anzahl</b>	<b>in %</b>	<b>Bevölkerungswachstum Mittelwert in %</b>	<b>Bevölkerungswachstum Median in %</b>
< 100.000	7	18,9	4,3	5,4
100.000 - 250.000	15	40,5	5,5	3,2
250.001 - 500.000	5	13,5	3,6	3,4
500.001 - 1.000.000	5	13,5	5,6	4,8
> 1.000.000	5	13,5	8,7	8,3

Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2024); Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2013).

Zusätzlich wurde die Bevölkerungszahl der Gemeinden im Jahr 2013 erhoben, um die Entwicklung analysieren zu können. In Tabelle 2 ist das durchschnittliche Bevölkerungswachstum je Städtecluster als Mittelwert und Median aufgeführt. Zu erwarten gewesen wäre eine Korrelation zwischen der Anzahl der Schließungen der Cluster und dem Bevölkerungswachstum, was hier allerdings nicht erkennbar ist. Hervorzuheben ist, dass innerhalb aller Cluster ein positives Wachstum zu verzeichnen ist.

## 2.2 Bodenrichtwerte

Der Bodenwert eines Grundstücks ist gemäß ImmoWertV getrennt von baulichen Anlagen und anhand des Vergleichswertverfahrens zu ermitteln.<sup>49</sup> Das Vergleichswertverfahren zieht die Verwendung von Bodenrichtwerten oder Kaufpreisen als Grundlage heran. Der Bodenrichtwert bezieht sich auf einen Quadratmeter Grundstücksfläche. Für die Ermittlung wird ein unbebautes fiktives Grundstück angenommen.<sup>50</sup>

<sup>49</sup> Vgl. Leopoldsberger / Thomas / Naubereit (2016), S. 446.

<sup>50</sup> Vgl. ImmoWertV § 13.

Für die untersuchten Standorte wurden die aktuellen Bodenrichtwerte (§196 BauGB) anhand der Bodenrichtwertsysteme der Länder recherchiert und geclustert in Tabelle 3 dargestellt. Wenn verfügbar, beziehen sich die Bodenrichtwerte auf den Stichtag 01.01.2024. In Baden-Württemberg beziehen sich die aktuellen Werte auf den 01.01.2023 und in Bayern und dem Saarland auf den 01.01.2022.

**Tab. 3: Bodenrichtwerte der Standorte geclustert nach Einwohnerzahl**

<b>Einwohnerzahl</b>	<b>Geschlossene Warenhäuser</b>	<b>in %</b>	<b>Ø Bodenricht- wert Mittelwert in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Ø Bodenricht- wert Median in €/m<sup>2</sup></b>
< 100.000	7	18,9%	1.388	800
100.000 - 250.000	15	40,5%	2.440	2.000
250.001 - 500.000	5	13,5%	4.420	3.500
500.001 - 1.000.000	5	13,5%	11.350	7.500
> 1.000.000	5	13,5%	8.876	2.000

Quelle: Eigene Darstellung; Datenbasis Vermessungsverwaltungen der Länder der Bundesrepublik Deutschland (2024).

Aufgrund von Ausreißern wurde neben dem Mittelwert der Städtecluster zusätzlich der Median aufgeführt. Grundsätzlich lässt sich eine Steigerung der Bodenrichtwerte in Abhängigkeit der Einwohnerzahl einer Stadt erkennen. In Städten mit weniger als 100.000 Einwohnern beträgt der Bodenrichtwert durchschnittlich 1.390 € (Median 800 €) und steigt bei einer Einwohnerzahl von 100.000 bis 250.000 auf 2.440 € (Median 2.000 €) sowie in Gemeinden bis 500.001 Einwohnern auf 4.420 € (Median 3.500 €). In dem Cluster von 500.001 bis 1.000.000 Einwohnern steigt der durchschnittliche Bodenrichtwert auf 11.350 € (Median 7.500 €) stark an. Auffällig ist, dass in dem Cluster mit den meisten Einwohnern der Bodenrichtwert auf 8.880 € (Median 2.000 €) sinkt, was auf die Mikrostandorte innerhalb der Metropolen zurückzuführen ist. Der Median liegt deutlich unterhalb des Mittelwertes aufgrund des Ausreißers München mit 36.000 €/m<sup>2</sup>. Deutlich wird, dass von den Schließungen insbesondere Standorte mit geringeren Bodenrichtwerten betroffen sind, da attraktive Standorte über höhere Bodenwerte verfügen.

Methodisch haben wir uns auf die bestehenden Strukturen konzentriert, weshalb der ausgewiesene Bodenrichtwert gleich dem angenommenen Bodenrichtwert ist. An den A-Standorten ist allerdings die Berücksichtigung der zu den Bodenrichtwerten ausgewiesenen Geschossflächenzahlen relevant. Weicht die Geschossflächenzahl von der tatsächlichen Bebauung der Bestandobjekte ab, hat dies Auswirkungen auf die Bodenwerte.<sup>51</sup>

### 3 Modell zur Ableitung tragbarer Erwerbskosten

Nachfolgend wird das Modell zur Ableitung tragbarer Erwerbskosten erläutert. Ziel ist die Ermittlung einer Spanne in Euro je Quadratmeter, welche aufzeigt, wie viel Kapital für den Erwerb der ehemaligen Kaufhäuser maximal aufgewendet werden könnte, sodass das Projekt noch

<sup>51</sup> Projektentwicklern ist grundsätzlich anzuraten, zu versuchen, vorteilhafteres Baurecht mit höherer Geschossflächenzahl für die Grundstücke der ehemaligen Warenhäuser zu erhalten.

rentabel ist. Hintergrund ist die modellhaft angesetzte Nachnutzung als Mixed-Use-Objekt. Hierfür wird zunächst die Datenbasis, die Vorgehensweise zur Erarbeitung und die allgemeine Funktionsweise des Modells erläutert. Anschließend werden die wesentlichen Annahmen bezüglich Flächen, Einnahmen und Kosten dargelegt.

### 3.1 Erläuterung des Modells

Für die Bewertung von Immobilien existieren verschiedene Methoden. Grundsätzlich wird zwischen vergleichsorientierten, sachwertorientierten und ertragsorientierten Bewertungsverfahren unterschieden. Da die zu betrachtenden Objekte in erster Linie der Ertragszielung dienen, eignet sich letzteres am besten. Im Rahmen der ertragsorientierten Verfahren kommt insbesondere die Residualwertmethode<sup>52</sup> in Betracht, da sie für die Prüfung der Wirtschaftlichkeit von Immobilien-Projektentwicklungen angewendet wird.<sup>53</sup>

Anhand der geschlossenen Warenhäuser ergibt sich eine Stichprobe von 37 Warenhäusern, für welche je ein Blatt in dem MS-Excel Modell angelegt wurde. Zunächst erfolgt die Ermittlung des hypothetischen Marktwerts nach der Umnutzung in ein Mixed-Use-Objekt. Durch Multiplikation der Mietfläche mit den marktüblich erzielbaren Mieteinnahmen errechnen sich die jährlichen Mieteinnahmen (Jahresrohertrag). Da der Jahresreinertrag maßgeblich für die Ermittlung des Marktwerts ist, folgt die Subtraktion der nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten. Anschließend wird ein Vervielfältiger, welcher marktüblich am Standort des jeweiligen Objektes bei einer hypothetischen Veräußerung erzielbar ist, angesetzt und mit dem Jahresreinertrag multipliziert. Das Ergebnis ist der potenzielle Marktwert nach Umnutzung.

Im nächsten Schritt der Developer-Rechnung erfolgt die Berechnung des Residualwerts. Hierfür werden alle erforderlichen Aufwendungen, welche durch den Erwerb und Umbau des Objekts entstehen, von dem Marktwert subtrahiert. Diese Kosten inkludieren neben den reinen Baukosten die Kosten zur Finanzierung des Ankaufs sowie des Umbaus, Transaktionskosten sowie den Entwicklergewinn, welcher dem Projektentwickler verbleibt.

### 3.2 Annahmen für die Wirtschaftlichkeitsanalyse<sup>54</sup>

Um ein strukturiertes und einheitliches Vorgehen sicherzustellen, werden im Rahmen der Analysen mitunter pauschalierte Ansätze gewählt. Andere Ansätze konnten auf Objektebene individuell recherchiert und berücksichtigt werden.

Im Folgenden werden die wesentlichen Eingangsparameter des Modells, welche sowohl die zu betrachtenden Objekte als auch allgemeine Annahmen wie die nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten, derzeit marktübliche Zinssätze für die Finanzierung des Erwerbs sowie des

---

<sup>52</sup> Im Projektentwicklungskontext auch als Backdoor-Approach bezeichnet

<sup>53</sup> Vgl. Bone-Winkel / Isenhöfer / Hofmann / Franz (2016), S. 231.

<sup>54</sup> Da die zugrunde gelegten Objektinformationen aus öffentlich zugänglichen Quellen stammen und in Einzelfällen für die Analysen auch Annahmen getroffen werden mussten, können die angenommenen Ansätze von den tatsächlichen Werten abweichen. Vor dem Hintergrund der Vergleichbarkeit aber auch strukturierten Vorgehensweise wurden, für die im Rahmen der vorliegenden Studie durchgeführten Bewertungsanalysen und Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen des Warenhausportfolios modellbedingt sowohl für das unterstellte zukünftige Nutzungskonzept als auch teilweise für die angesetzten Bewertungsparameter pauschalierte Ansätze gewählt. Dies hat Auswirkungen auf die angenommene Ertragskraft der Objekte sowie die unterstellten Kostenansätze. Daher können die vorgenommenen Analysen nicht den Anspruch einer individuellen Einzelbewertung oder Projektentwicklerrechnung gerecht werden. Für belastbare Analyseergebnisse auf Einzelstandortebene oder gar individuelle Entscheidungsfindungen sind daher weitergehende detailliertere Analysen unabdingbar.

Umbaus, Ankaufsnebenkosten und den Projektentwicklergewinn betreffen, beschrieben. Hinsichtlich des Objekts werden signifikante Annahmen wie die Flächenaufstellung, marktübliche Mieten, erforderliche Umbaukosten und der Verkaufsvervielfältiger erläutert.

## Flächenaufstellung

Für die Aufstellung der relevanten Flächen wie der Bruttogrundfläche, der Nutzfläche sowie der Grundstücksfläche erfolgte eine detaillierte Recherche auf der Basis von zumeist kommunalen Pressemitteilungen sowie Artikeln der Immobilienzeitung und Thomas Daily.

Die Nutzfläche ist im Rahmen des Modells für die Berechnung der Mieteinnahmen relevant sowie die Bruttogrundfläche für die Baukosten. Da für den Umbau strukturelle Änderungen an den Objekten erforderlich sein werden, wie beispielweise das Einfügen von Wänden, ist dies ebenfalls bei der künftigen Mietfläche zu berücksichtigen. Dies geschah anhand eines Faktors, welcher auf dem Verhältnis der Bruttogrundfläche und der Mietfläche tatsächlich realisierter Umbauprojekte basiert. Der Faktor von BGF zu der Mietfläche beträgt im Durchschnitt 1,40 und wurde auf die Geschossfläche der Objekte angewandt. Das Baukosteninformationszentrum hat für Geschäftshäuser mit Wohnungen einen Faktor von 1,468 herausgegeben.<sup>55</sup> Von diesem Wert wurde abgewichen, da dies nicht der exakten Nutzung für die modellhafte Umnutzung entspricht. In Tabelle 4 ist die durchschnittliche Mietfläche sowie BGF nach Städteclustern untergliedert dargestellt.

**Tab. 4: Mietfläche und Bruttogrundfläche der Standorte**

<b>Einwohnerzahl</b>	<b>Mietfläche in m<sup>2</sup></b>	<b>Ø Mietfläche in m<sup>2</sup></b>	<b>Ø Bruttogrundfläche in m<sup>2</sup></b>
< 100.000	8.350 - 20.160	15.340	21.400
100.000 - 250.000	7.920 - 30.200	16.920	23.600
250.000 - 500.000	15.000 - 26.500	21.000	29.300
500.000 - 1.000.000	21.500 - 33.800	27.440	38.400
> 1.000.000	16.000 - 28.100	20.690	28.800

Quelle: Eigene Darstellung.

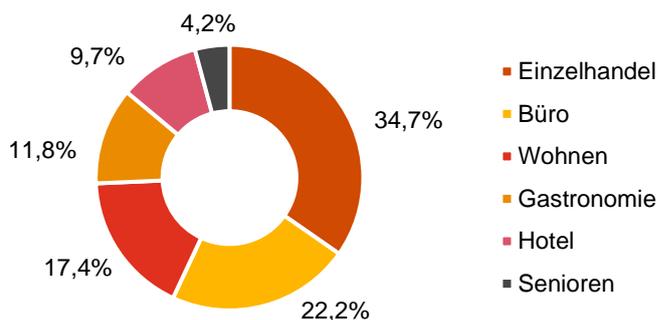
Die Mietfläche nach der Umnutzung liegt für alle Cluster in einer Spanne von 7.900 m<sup>2</sup> bis 33.800 m<sup>2</sup> bei durchschnittlich 19.100 m<sup>2</sup>. Die Bruttogrundfläche bewegt sich zwischen 11.000 m<sup>2</sup> und 47.300 m<sup>2</sup> und beträgt im Mittel 26.700 m<sup>2</sup>. Eine Auflistung der jeweiligen Flächen der Objekte kann auf Anfrage abgerufen werden. Insgesamt ist festzustellen, dass sowohl die Mietfläche als auch die Bruttogrundfläche mit zunehmender Einwohnerzahl steigt, was darauf zurückzuführen ist, dass mehr Verkaufsfläche erforderlich ist.

23 der 37 betrachteten Objekte verfügen zudem über Stellplätze in Form von Parkhäusern. Diese werden im Modell sowohl auf der Ertragebene (Mieteinnahmen) als auch auf der Kostenebene (nicht umlegbare Bewirtschaftungskosten) nicht berücksichtigt, da diese in dem hier gewählten modellhaften Ansatz aufgrund unbekannter Eigentumsverhältnisse nicht abzubilden sind.

<sup>55</sup> Vgl. Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (Hrsg.) (2024), S. 859.

Die Flächenverteilung innerhalb der Objekte beruht auf bislang realisierten Umnutzungen von Warenhaus-Immobilien in gemischt genutzte Immobilien, welche im Zeitraum von 2010 bis 2019 geschlossen wurden und somit aus der Praxis abgeleitete Best-Practice-Beispiele widerspiegeln. Die prozentuale Aufteilung der Fläche je Nutzungsart erfolgte wie in Abbildung 9 dargestellt mit Einzelhandel (34,72 %), Büro (22,22 %), Wohnen (17,36 %), Gastronomie (11,81 %) sowie Hotel (9,72 %) und Senioren (4,17 %) modellhaft gleichermaßen pauschal für alle Objekte.<sup>56</sup>

**Abb. 9: Angenommene Aufteilung der Nutzungsarten**



Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2020), S. 39.

Eine beispielhafte Verteilung der Nutzungen auf die Geschosse der ehemaligen Warenhäuser ist in Abbildung 10 dargestellt. Insbesondere für die Erdgeschosse ist die Einzelhandelsnutzung zu empfehlen. Infrage kommen in diesem Zusammenhang der Lebensmittel-Einzelhandel sowie Drogeriemärkte, welche weiterhin einen stabilen Umsatz generieren.

**Abb. 10: Angenommene Flächenverteilung im Mixed-Use-Objekt (Exemplarisch)**



Quelle: Eigene Darstellung.

<sup>56</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2020), S. 39.

In großflächigen Handelsimmobilien wird der Anteil von Gastronomieflächen aufgrund der Nutzerpräferenzen erhöht, weshalb sich die Integration ebenfalls in einem ehemaligen Warenhaus anbietet.<sup>57</sup> Abgesehen von den wirtschaftlichen Vorteilen wie der hohen Nachfrage der oben aufgeführten Nutzungen wird zudem ein sozialer Mehrwert durch die Mischung der Nutzungen erzielt, da die Interaktion und Begegnung mit Menschen aller sozialen Schichten und Altersklassen gefördert wird. Ebenfalls bietet die Nutzungsmischung den Vorteil, dass die Menschen in ehemaligen Warenhäusern an einem Ort wohnen, arbeiten, einkaufen und ihre Freizeit verbringen können.<sup>58</sup>

## Marktmieten

Die Marktmieten stellen in der Residualwertberechnung einen wesentlichen Werttreiber dar, weshalb dieser Parameter für jeden Standort differenziert auf der Ebene der jeweiligen Mikrolage des ehemaligen Warenhauses sowie der künftigen Nutzungsarten ermittelt wurde. Hierfür genutzt wurde die Marktdatenbank der Value AG.

Nachfolgend aufgeführt sind die Spannen der ermittelten Marktmieten je Nutzungsart, welche je nach Standort stark voneinander abweichen. Einzelhandelsflächen können zwischen 10,00 bis 54,00 €/m<sup>2</sup> erzielen. Büroflächen und Wohnungen weisen Mieten ab 8,00 bis 37,00 beziehungsweise 30,50 /m<sup>2</sup> auf. Bei den anderen Nutzungsarten sind ebenfalls derart hohe Spannen zu verzeichnen.

**Tab. 5: Spannen der Marktmieten je Nutzungsart**

<b>Nutzung</b>	<b>Minimum in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Maximum in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Mittelwert in €/m<sup>2</sup></b>
Einzelhandel	10,00	54,00	22,30
Büro	8,00	37,00	14,20
Wohnen	8,00	30,50	16,00
Gastronomie	9,00	62,50	22,40
Hotel	13,50	67,50	27,50
Senioren	8,00	34,00	16,70

Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Value AG the valuation group (2024).

Zur detaillierten Betrachtung sind die durchschnittlichen Marktmieten geclustert nach den A-D-Standorten dargestellt. Deutlich wird, dass die Mieten innerhalb der Nutzungsarten und der Cluster stark variieren. A-Standorte erzielen in allen Nutzungsarten die höchsten Mieten, was mit ihrer immobilienwirtschaftlichen Relevanz und Attraktivität einhergeht. Im Einzelhandel können im Durchschnitt 31,00 € an A-Standorten, rund 27,50 € an B-Standorten, 23,50 € an C-Standorten sowie 17,50 € an D-Standorten erzielt werden. Für die anderen Nutzungsarten zeigt sich eine ähnliche Korrelation der Marktmieten zu den Clustern, wobei B-Standorte nicht in allen Fällen höhere Mieten erzielen als C-Standorte. Ursächlich hierfür könnte die Berücksichtigung der Mikrolage sein, da vereinzelt Objekte in Gebieten außerhalb der Stadtkerne liegen und somit deutlich geringere Mieten aufgerufen werden können.

<sup>57</sup> Vgl. HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG (Hrsg.) (2023), S. 31, 48.

<sup>58</sup> Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hrsg.) (2024), S. 1.

Tab. 6: Zusammenfassung der durchschnittlichen Marktmieten künftiger Nutzungen

Durchschnittsmieten Nutzung	Ø A-Standort in €/m <sup>2</sup>	Ø B-Standort in €/m <sup>2</sup>	Ø C-Standort in €/m <sup>2</sup>	Ø D-Standort in €/m <sup>2</sup>
Einzelhandel	31,00	27,50	23,50	17,50
Büro	24,50	12,00	13,50	11,00
Wohnen	26,00	14,50	16,00	12,50
Gastronomie	34,00	27,50	22,00	17,00
Hotel	41,00	25,50	27,00	23,00
Senioren	27,00	16,00	16,00	13,50

Quelle: Eigene Darstellung i. A. a. Value AG the valuation group (2024).

### Ansätze für nicht umlegbare Bewirtschaftungskosten

Neben den Marktmieten sind nicht umlagefähige Bewirtschaftungskosten des umgebauten Objekts anzusetzen, um den Jahresreinertrag ermitteln zu können, da die Bewirtschaftungskosten von den Mieterlösen zu subtrahieren sind. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, die Bewirtschaftungskosten entweder pauschal als prozentualen Ansatz von dem Jahresrohertrag oder differenziert nach den Regelungen der ImmoWertV anzusetzen. Um eine detaillierte Betrachtung zu ermöglichen, wurde sich für die differenzierte Betrachtung gemäß der ImmoWertV entschieden.

Die Bewirtschaftungskosten gliedern sich in die drei Positionen: Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten sowie das Mietausfallwagnis. Die Verwaltungskosten belaufen sich bei gewerblichen Objekten auf 3 % des marktüblich erzielbaren Rohertrags.<sup>59</sup> Die Instandhaltungskosten betragen nach der jährlichen Anpassung für 2024 13,80 €/m<sup>2</sup>.<sup>60</sup> Das Mietausfallwagnis bildet das Risiko einer Ertragsminderung infolge von Mietrückständen oder Leerstand ab<sup>61</sup> und ist gemäß ImmoWertV pauschal mit 4 % des marktüblich erzielbaren Rohertrags anzusetzen.<sup>62</sup>

### Vervielfältiger

Zur Ermittlung des hypothetischen Marktwerts der umgenutzten Warenhaus-Immobilien ist ein Vervielfältiger anzusetzen, der mit dem prognostizierten Jahresreinertrag multipliziert wird. Der Vervielfältiger unterstellt einen potenziellen Verkauf des fertiggestellten Projektes.

Für das Modell wurde der Vervielfältiger individuell je Standort festgesetzt. Zur Ermittlung der anzusetzenden Vervielfältiger wurden zunächst der Nutzung und dem Standort entsprechende Liegenschaftszinssätze aus den Grundstücksmarktberichten sowie Nettoanfangsrenditen recherchiert. Die Liegenschaftszinssätze wurden zudem anhand von Empfehlungen zu den Zinssätzen nach Nutzungsart sowie dem Standort beziehungsweise der Unterscheidung zwischen ländlicher Gemeinde und übriger Gemeinde plausibilisiert. Die Nettoanfangsrenditen basieren auf Marktberichten von Maklerhäusern.

<sup>59</sup> Vgl. ImmoWertV Anlage 3 Abs. 2 Nr. 1.

<sup>60</sup> Vgl. ImmoWertV Anlage 3 Abs. 2 Nr. 2.

<sup>61</sup> Vgl. Leopoldsberger / Thomas / Naubereit (2016), S. 445.

<sup>62</sup> Vgl. ImmoWertV Anlage 3 Abs. 2 Nr. 3.

Aus den recherchierten Zinssätzen folgte die Umwandlung in den Vervielfältiger. Die Vervielfältiger wurden nach immobilienwirtschaftlicher Bedeutung (A-D-Städte) geclustert. Grundsätzlich wurde sich aufgrund des zeitlichen Versatzes der Liegenschaftszinssätze stärker an den Nettoanfangsrenditen orientiert.

**Tab. 7: Spanne der Liegenschaftszinssätze und Nettoanfangsrenditen**

<b>A-D-Standort</b>	<b>LSZ als Vervielfältiger</b>	<b>NAR als Vervielfältiger</b>	<b>Obergrenze</b>
A-Stadt	20 - 53	27 - 29	23
B-Stadt	29 - 40	18 - 22	21
C-Stadt	17 - 50	18 - 22	20
D-Stadt	17 - 43	15 - 21	17

Quelle: Eigene Darstellung.

Der Vervielfältiger auf der Grundlage der Liegenschaftszinssätze beträgt für die A-Standorte im Durchschnitt 28,5, steigt bei den B-Standorten auf 33,3 und sinkt anschließend für die übrigen Standorte auf 24,1 beziehungsweise 24,7. Bei Betrachtung der Vervielfältiger der Nettoanfangsrenditen zeichnet sich ein einheitlicheres Bild, in welchem der Vervielfältiger der A-Standorte 27,0 beträgt und anschließend in Abhängigkeit zu dem Cluster sinkt.

Vor dem Hintergrund des aktuellen Marktumfelds, welches weiterhin von divergierenden Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer geprägt ist, wurde eine Obergrenze für die Vervielfältiger gewählt. Diese liegt für A-Städte bei 23, für B-Städte bei 21, für C-Städte bei 20 sowie für D-Städte bei 17. Die Obergrenzen orientieren sich an den Nettoanfangsrenditen und wurden so angepasst, dass insbesondere bei den A-Städten marktadäquate Vervielfältiger angesetzt wurden. Folglich wurde der Vervielfältiger jedes Standortes anhand der Nettoanfangsrendite ermittelt und angesetzt, solange er die Obergrenze des jeweiligen Städte-Clusters nicht übersteigt. Bei Überschreitung wurde der Wert der Obergrenze angesetzt.

### **Umbaukosten von Warenhaus zu Mischnutzung**

Die Baukosten umfassen strukturelle Umbauten wie die Verstärkung der Tragwerksstruktur sowie Grundrissänderungen, um die Anforderungen der neuen Nutzungen gewährleisten zu können.<sup>63</sup> Gegebenenfalls sind zusätzliche Aufzüge und Treppenhäuser erforderlich. Da die technische Gebäudeausrüstung überwiegend nicht den aktuellen Standards entspricht, sind mit Erneuerungen der Anlagen für Heizung, Lüftung und Klima sowie der Sanitäranlagen und Elektroinstallationen zu rechnen. Um aktuelle Standards der Energieeffizienz zu erreichen, kann die Verbesserung der Wärmedämmung sowie das Einbeziehen erneuerbarer Energien wie Photovoltaikanlagen oder Wärmepumpen erforderlich sein. Bei den aufgeführten Aspekten sind zudem Anforderungen an den Schallschutz, Brandschutz sowie die Barrierefreiheit zu erfüllen.<sup>64</sup>

<sup>63</sup> Vgl. DIN Deutsches Institut für Normung e. V. (Hrsg.) (2018), S. 17 - 27.

<sup>64</sup> Vgl. ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023a), S. 32.

Anhand der Regionalfaktoren der Gemeinden für die jeweiligen Objekte wurden die regionalen Baukostenunterschiede berücksichtigt. Die Regionalfaktoren bewegen sich innerhalb einer Spanne von 0,838 und 1,288, sodass die Baukosten 2.000 bis 3.000 €/m<sup>2</sup> betragen.<sup>65</sup>

Die Baunebenkosten (KG 700) umfassen im Wesentlichen die Architekten- und Ingenieursleistungen sowie ein Budget für Unvorhergesehenes und werden pauschal mit 20 % der KG 300 und 400 angesetzt. Grundlage hierfür ist die Empfehlung des Baukosteninformationszentrums für den Neubau von Geschäftshäusern mit Wohnungen, da dies der angestrebten Nutzung am ehesten entspricht.<sup>66</sup> Folglich erhöhen sich die Baukosten auf 2.900 €/m<sup>2</sup> BGF. Die durchschnittlichen Baukosten realisierter Umnutzungen, welche indexiert wurden, belaufen sich auf 2.400 €/m<sup>2</sup> BGF.

Folgende Tabelle enthält die Baukosten inklusive Baunebenkosten geclustert nach den A-D-Standorten nach Anwendung der Regionalfaktoren. Insgesamt bewegen sich die Baukosten innerhalb einer Spanne von 2.400 bis 3.700 €/m<sup>2</sup>. Die A-Standorte verfügen im Durchschnitt über höhere Regionalfaktoren im Vergleich zu lokal orientierten Standorten wie anhand der Baukosten zu erkennen ist.

**Tab. 8: Baukosten in Euro je Quadratmeter**

<b>A-D-Standort</b>	<b>Minimum in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Mittelwert in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Maximum in €/m<sup>2</sup></b>
A-Standorte	2.900	3.300	3.700
B-Standorte	2.600	2.800	3.000
C-Standorte	2.400	2.700	3.100
D-Standorte	2.400	2.700	3.300

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Baukosten belaufen sich auf eine absolute Summe von 31,8 bis 173,3 Mio. € und sind in Tabelle 9 geclustert nach den A-D-Standorten dargestellt.

**Tab. 9: Absolute Baukosten geclustert**

<b>A-D-Standort</b>	<b>Minimum in Mio. €</b>	<b>Mittelwert in Mio. €</b>	<b>Maximum in Mio. €</b>
A-Standorte	86,0	128,5	173,3
B-Standorte	87,5	105,6	119,1
C-Standorte	50,3	89,7	125,1
D-Standorte	31,8	64,7	110,5

Quelle: Eigene Darstellung.

Erkennbar wird, dass die Baukosten in Abhängigkeit zu den Clustern stehen und sich an den A- und B-Standorten auf einem deutlich höheren Niveau befinden als an den C- und D-Standorten. Der Grund hierfür liegt in den Regionalfaktoren und in den stark abweichenden Bruttogrundflächen, welche in den immobilienwirtschaftlich relevanteren Städten deutlich größer sind als an den übrigen Standorten.

<sup>65</sup> Vgl. Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (Hrsg.) (2024), S. 1042 - 1046.

<sup>66</sup> Vgl. Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (Hrsg.) (2024), S. 859.

## Finanzierung

Im Zuge des Umbauprojektes wird Kapital für den Erwerb der Grundstücke und den Umbau der Objekte benötigt. Hierfür wird die Annahme getroffen, dass 50 % des Kaufpreises beziehungsweise der Umbaukosten mit Fremdkapital finanziert wird. Die Dauer der Fremdfinanzierung für den Erwerb beträgt 36 Monate sowie für den Umbau 18 Monate. Die Dauer von 36 Monaten wird angesetzt, da das Projekt vom Erwerb des Grundstücks bis zur Fertigstellung der umgebauten Mixed-Use-Immobilien in etwa diese Zeit in Anspruch nehmen wird. Neben der reinen Bauzeit ist hierbei ebenfalls der Planungszeitraum vor Baubeginn enthalten. Das Baukosteninformationszentrum weist für Geschäftshäuser mit Wohnungen eine Bauzeit von durchschnittlich 14 bis 15 Monaten aus.<sup>67</sup> Aufgrund der Komplexität des Vorhabens wird die Bauzeit auf 18 Monaten aufgestockt.

Ferner wird ein jährlicher Zinssatz von 3,00 % für den Erwerb der Grundstücke sowie 3,50 % pro Jahr für die Baufinanzierung angesetzt.<sup>68</sup>

## Erwerbskosten

Für den Erwerb der Bestandsgrundstücke sind Nebenkosten zu berücksichtigen, welche zusätzlich zu dem Kaufpreis anfallen. Diese setzen sich im Wesentlichen aus der Grunderwerbsteuer, den Maklerkosten sowie Notar- und Grundbuchkosten zusammen.<sup>69</sup> Da die Grunderwerbsteuer je nach Bundesland des jeweiligen Objektes innerhalb einer Spanne von 3,5 % bis 6,5 % des Kaufpreises liegt, weichen die angesetzten Werte voneinander ab.

Notarkosten sind pauschal mit 1,5 % und Grundbuchkosten mit 0,5 % des Kaufpreises anzusetzen.<sup>70</sup> Maklerkosten werden im Folgenden nicht berücksichtigt, da diese in dem vorliegenden Fall vom Verkäufer getragen werden. Insgesamt ergeben sich folglich je Standort Ankaufskosten von 5,5 bis 8,5 %.

## 4 Analyse der Ergebnisse

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse des entwickelten Modells zur Ableitung maximal tragbarer Erwerbskosten für die Umnutzung ehemaliger Warenhäuser analysiert. Ziel ist es, die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Projektentwicklung zu evaluieren und Unterschiede innerhalb der geclusterten Standorte zu ermitteln. Insbesondere wird dabei die Sensitivitätsanalyse fokussiert, um die Abhängigkeit der Ergebnisse gegenüber möglichen Schwankungen wesentlicher Parameter zu beurteilen. Einen zweiten Schwerpunkt bildet die Plausibilisierung der ermittelten Ergebnisse anhand des Vergleichs mit bisherigen Veräußerungen ehemaliger Warenhäuser sowie dem Bodenwert.

### 4.1 Das ermittelte Residuum

Die ehemaligen Warenhäuser verfügen in der Ist-Situation über einen Nutzwert. Als Beispiel hierfür kann der „Aufhof“ in Hannover genannt werden, welcher ohne bauliche Veränderungen wieder geöffnet wurde und für die Nutzer ein wertvolles Konzept darstellte. Wirtschaftlich ertragsfähig war die Immobilie allerdings nicht. Zwischen dem existierenden Nutzwert und dem

---

<sup>67</sup> Vgl. Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (Hrsg.) (2024), S. 861.

<sup>68</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (2024) (Hrsg.).

<sup>69</sup> Vgl. Bone-Winkel / Isenhöfer / Hofmann / Franz (2016), S. 234.

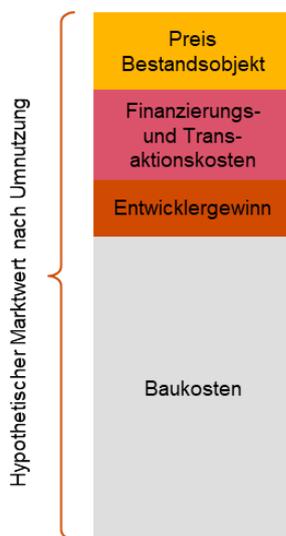
<sup>70</sup> Vgl. Dr. Klein Privatkunden Aktiengesellschaft (Hrsg.) (o. J.).

Wert einer Wirtschaftlichkeitsanalyse muss daher unterschieden werden. Die durchgeführten Analysen beziehen sich auf die reine wirtschaftliche Verwertung im Ist-Zustand. Diese lässt sich ohne einen Mieter der Warenhausketten wie Galeria nicht erzielen. Wesentlicher Aspekt hierfür ist die Ausrichtung der Warenhaus-Immobilien auf einen einzigen Betreiber. Die gesamte technische Gebäudeausrüstung der Bestandsgebäude ist nicht darauf ausgelegt, die Flächen zu teilen. Die Betriebskosten liegen daher bei 0 % oder 100 %. Des Weiteren sind die Verkehrswege wie Rolltreppen und Fahrstühle wartungs- und kostenintensiv. Wenn folglich versucht wird, Teile des Warenhauses im Ist-Zustand zu verwerten, fallen trotzdem die gesamten Betriebskosten an. Für sozialorientierte Non-Profit-Nutzungen und Interimsnutzungen stellt dies häufig eine zu hohe finanzielle Belastung dar.

Aus diesem Grund sind bauliche Veränderungen erforderlich, um separierte Nutzungen wirtschaftlich sinnvoll umsetzen zu können. Die umgebauten Flächen können dann Mieteinnahmen erzielen, welche sich an dem jeweiligen lokalen Mietpreisniveau orientieren, weshalb immer im Einzelfall betrachtet werden muss, wie hoch die wirtschaftlich erforderliche Miete wäre und ob diese mit der jeweiligen Nutzung erzielbar ist.

Bei dem ermittelten Residuum handelt es sich um das Kapital, welches maximal für den Erwerb des Grundstücks des bestehenden Warenhauses aufgewendet werden kann, damit es noch wirtschaftlich ist. Der hypothetische Marktwert nach Umnutzung basiert auf dem Vervielfältiger sowie den Mieterlösen durch die Mischnutzung. Zur Ermittlung des Residuums erfolgte der Abzug erforderlicher Baukosten, dem Entwicklergewinn, Finanzierungs- und Transaktionskosten. Es verbleibt das Residuum.

**Abb. 11: Elemente des hypothetischen Marktwertes nach Umnutzung**



Quelle: Eigene Darstellung.

Nach Ermittlung der Residuen zeigt sich eine breite Spanne der Ergebnisse, welche sich anhand der betrachteten Standorte ergeben. Die Spanne beläuft sich auf -47,2 bis 90,0 Mio. € beziehungsweise -1.980 bis 3.530 €/m<sup>2</sup> BGF. Insgesamt befinden sich 12 der 37 betrachteten Objekte im positiven Bereich.

Zur übersichtlichen Auswertung der Ergebnisse folgt die Zusammenfassung anhand der Cluster der Städtegröße sowie der immobilienwirtschaftlichen Relevanz. In den Städteclustern zeigt sich, wie in Tabelle 10 erkennbar, ein sehr eindeutiges Bild. In Städten mit weniger als 100.000

Einwohnern wurden ausschließlich negative Residualwerte ermittelt, was bedeutet, dass sich eine Umnutzung an diesen Standorten nicht wirtschaftlich trägt.

**Tab. 10: Residuum nach Städtegröße**

<b>Einwohnerzahl</b>	<b>Minimum in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Mittelwert in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Maximum in €/m<sup>2</sup></b>
< 100.000	-1.980	-1.250	-550
100.001 - 250.000	-1.550	-720	320
250.001 - 500.000	-1.490	-450	860
500.001 - 1.000.000	-860	330	1.900
> 1.000.001	70	1.160	3.530

Quelle: Eigene Darstellung.

Negative Residuen ergeben sich aus einer höheren Summe der erforderlichen Baukosten im Vergleich zu den erzielbaren Einnahmen. Dies trifft zumeist bei Objekten der Städtecluster bis 500.000 Einwohner zu. Innerhalb der Städtecluster ab 100.000 Einwohnern befinden sich vereinzelt Objekte mit positiven Residuen, der Mittelwert jedoch bewegt sich zunächst im negativen Bereich. Ab einer Einwohnerzahl von 500.000 liegt der Mittelwert im positiven Bereich. Lediglich an Standorten mit mehr als 1.000.000 Einwohnern verfügen alle Objekte über positive Residuen.

Die nachfolgende Tabelle enthält die Residuen der geclusterten A-D-Standorte. Wie ebenfalls im Rahmen der Städtegrößen wird bei Betrachtung der A-D-Standorte eine Abhängigkeit der Cluster zu dem Residuum deutlich.

**Tab. 11: Residuum nach immobilienwirtschaftlicher Relevanz**

<b>A-D-Standort</b>	<b>Minimum in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Mittelwert in €/m<sup>2</sup></b>	<b>Maximum in €/m<sup>2</sup></b>
A-Standorte	70	1.220	3.530
B-Standorte	-860	-60	860
C-Standorte	-900	-220	320
D-Standorte	-1.980	-1.170	-480

Quelle: Eigene Darstellung.

Innerhalb der A-Standorte wurden ausschließlich positive Residuen ermittelt, welche eine Spanne von 70 bis 3.530 €/m<sup>2</sup> aufweisen und im Mittel 1.220 €/m<sup>2</sup> betragen. Bereits an den B-Standorten kann kein positiver Mittelwert erzielt werden. Vereinzelt positive Residuen befinden sich an den B- und C-Standorten. An kleinen und regional fokussierten Standorten befinden sich alle Werte im negativen Bereich.

## 4.2 Sensitivitätsanalyse

Das ermittelte Residuum weist in zwei Drittel der Fälle einen negativen Wert auf, was bedeutet, dass die Projektentwicklung mit den gewählten Parametern nicht wirtschaftlich ist, beziehungsweise nach Abzug erforderlicher Baukosten kein Kapital für den Erwerb des Bestandsobjektes zur Verfügung steht. Aufgrund dieser Erkenntnis wird im Folgenden eine Sensitivitätsanalyse durchgeführt. Ziel ist die Ermittlung, welche Abweichung der Parameter für eine Wirtschaftlichkeit erforderlich wäre.

Die Sensitivitätsanalyse ist eine Form der Risikoanalyse als Teil der Projektentwicklung. Sie wird angewandt, da in früheren Stadien der Projektentwicklung bereits Annahmen für die Wirtschaftlichkeit getroffen werden und bis zur tatsächlichen Durchführung ins Positive oder Negative abweichen können. Ziel ist es daher, anhand verschiedener Szenarien Risiken bestimmter Parameter identifizieren zu können. Üblicherweise wird ein Basisfall (Base Case), ein optimistischer Fall (Upside Case) und ein pessimistischer Fall (Downside Case) dargestellt. So wird sichtbar, bei welchen Annahmen kleinste Änderungen bereits die Wirtschaftlichkeit des Projektes gefährden. Aufgrund dieser Erkenntnisse ist es möglich, bereits frühzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen und Puffer einzusetzen. In diesem Fall soll die Sensitivitätsanalyse vorrangig genutzt werden, um zu analysieren, welche Änderungen bestimmter Parameter ins Positive erforderlich sind, um die Wirtschaftlichkeit der Standorte zu gewährleisten, dessen Residuen im Base Case negativ sind.

Üblicherweise werden im Rahmen von Immobilienprojektentwicklungen die Parameter Mieteinnahmen sowie Baukosten analysiert. Daher wurde für diese Parameter eine Abweichung von +25 % für den Best Case und -25 % für den Downside Case definiert.

Bei Betrachtung der anderen Standorte zeigt sich, dass lediglich bei einem Objekt in allen Szenarien positive Residuen vorliegen. Insgesamt weisen jedoch die Mehrheit der Standorte (67 %) weniger als 3 positive Residuen auf. An 6 Standorten ist selbst im vorteilhaftesten Fall kein positives Residuum vorhanden.

Relevant ist es zudem herauszufinden, wie viel stärker die Szenarien angepasst werden müssten, um positive Residuen zu erhalten. Dies soll am Beispiel des Standortes mit dem geringsten Residuum ermittelt werden. Bei der Annahme gleichbleibender Baukosten befindet sich das Residuum im positiven Bereich bei Anpassung der Mieteinnahmen um 101 %. Um einen realistischen Kaufpreis von etwa 1.200 €/m<sup>2</sup> zu erhalten, bedarf es einer Erhöhung um 160 %. Bei dem Median der Residuen ist unter denselben Annahmen eine Erhöhung der Mieteinnahmen um 75 % erforderlich.

Bei Betrachtung der Sensitivitäten der Parameter im Base Case zeigt sich lediglich eine geringe Beeinflussung des Residuums durch die Baukosten. Die angesetzten Regionalfaktoren bewegen sich in einem Rahmen von 0,838 bis 1,288, wobei der Wert von 1,288 einen Ausreißer darstellt und sich der zweithöchste Wert auf 1,153 beläuft.<sup>71</sup> Die Höhe der Miete sowie der angesetzte Vervielfältiger beeinflussen das Residuum sehr viel stärker, da hier eine größere Spanne an marktüblichen Annahmen für die verschiedenen Standorte existiert. Der Vervielfältiger bewegt sich in einer Spanne von 16 bis 23. Bei den erzielbaren Mieten sind die Unterschiede der Standorte noch signifikanter. Beispielsweise ergibt sich bei der Betrachtung der Büromieten eine Spanne von 8,00 €/m<sup>2</sup> bis 37,00 €/m<sup>2</sup>, was einem Faktor von 4,6 entspricht. Ähnliche Unterschiede zeigen sich bei den anderen Nutzungsarten.

---

<sup>71</sup> Vgl. Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (Hrsg.) (2024), S. 1042-1046.

### 4.3 Ergebnisplausibilisierung anhand von beobachteten Transaktionen

Nachdem das ermittelte Residuum analysiert und im Hinblick auf die Sensitivitäten der wesentlichen Parameter untersucht wurde, folgt die Validierung der Ergebnisse. Ziel ist es, das ermittelte Residuum auf der Grundlage tatsächlicher Verkäufe ehemaliger Warenhaus-Immobilien sowie anhand von Bodenrichtwerten der Bestandsgrundstücke zu plausibilisieren. Anhand dieser Vergleiche soll eine Beurteilung möglich sein, ob es sich bei den ermittelten Residuen um realistische Kaufpreise handelt.

#### Bisherige Veräußerungen von Warenhaus-Immobilien

In nachfolgender Tabelle sind Transaktionen von Warenhäusern der Jahre 2022 bis 2024 aufgeführt. Der durchschnittliche Kaufpreis liegt bei 31,6 Mio. € und bewegt sich innerhalb einer Spanne von 11 bis 60 Mio. €. Hervorgerufen wird diese große Spanne durch die unterschiedlichen Flächen der Objekte von 15.400 bis 40.000 m<sup>2</sup> BGF. Zudem wirken sich Faktoren wie die Makrolage, Mikrolage sowie die Drittverwendungsfähigkeit beziehungsweise Umnutzungsoptionen auf den Verkaufspreis aus.

Tab. 12: Aktuelle Veräußerungen von Warenhäusern

Objekt	Preis gesamt in €	Preis in €/m <sup>2</sup>	Fläche in m <sup>2</sup> BGF
Kaufhof Hanau	25.000.000	1.563	16.000
Kaufhof Neuss	11.000.000	563	19.540
Kaufhof Offenbach	13.000.000	844	15.400
Galeria Cottbus	15.000.000	536	28.000
Galeria Stuttgart	58.500.000	1.463	40.000
Galeria Berlin	35.000.000	1.852	18.900
Galeria Chemnitz	52.000.000	1.381	37.660
Karstadt Bremerhaven	15.000.000	974	15.400
Karstadt Münster	60.000.000	1.948	30.800

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

Um einen Vergleich zu den ermittelten Residuen des Modells zu ermöglichen, ist der Preis in Euro je m<sup>2</sup> BGF relevant, welcher durch Division des absoluten Kaufpreises und der Fläche in m<sup>2</sup> BGF ermittelt wurde. Der Durchschnitt beträgt 1.236 €/m<sup>2</sup> bei einer Spanne von 563 bis 1.948 €/m<sup>2</sup>, was die Notwendigkeit der individuellen Betrachtung der Warenhaus-Immobilien unterstreicht, da die Standorte beispielsweise hinsichtlich erzielbarer Mieten für Nachnutzungen stark variieren. Folglich muss beachtet werden, dass die Kaufpreise stark vom Mittelwert abweichen können.

Dennoch bietet der durchschnittliche Kaufpreis von 1.236 €/m<sup>2</sup> eine gute Grundlage, um diese mit den ermittelten Residuen auf ihre Plausibilität hin zu vergleichen. An den betrachteten A-Standorten beträgt das Residuum durchschnittlich 1.219 €/m<sup>2</sup> und stellt somit einen realistischen Kaufpreis dar. Bereits bei den B-Standorten müssen die Objekte differenziert betrachtet werden, da die Werte enorm voneinander abweichen. So liegt das Residuum zweier Objekte unterhalb des Mittelwertes der Veräußerungen, könnte in Anbetracht der aktuellen Lage dennoch einen realistischen Kaufpreis darstellen. 3 der 8 betrachteten C-Standorte weisen ein positives Residuum auf, dennoch liegt dieses unterhalb eines realistischen Kaufpreises. Für alle D-Standorte wurden negative Residuen ermittelt.

Anhand dieses Vergleichs wird deutlich, dass die Residuen der A-Standorte einen plausiblen Kaufpreis darstellen, währenddessen dies auf die B-Standorte nur vereinzelt zutrifft sowie auf die C- und D-Standorte nicht zutrifft. Hier wurden in der Vergangenheit vielerorts höhere Kaufpreise als die ermittelten Residuen am Markt gezahlt.

### Vergleich mit dem Bodenwert

Zur weiteren Plausibilisierung erfolgte der Vergleich mit den Bodenwerten. Diese wurden auf Basis recherchierter Grundstücksflächen sowie ausgewiesener Bodenrichtwerte berechnet. Die Bodenrichtwerte wurden ermittelt und für diesen Abschnitt geclustert gemäß den A-D-Standorten zusammengefasst. Die folgende Tabelle analysiert zudem die durchschnittliche Grundstücksfläche der Standorte sowie die absoluten Bodenwerte im Vergleich zu den Residuen.

Tab. 13: Vergleich mit dem Bodenwert

A-D-Standort	BRW in €/m <sup>2</sup>	Grundstücksfläche in m <sup>2</sup>	Bodenwert in Mio. €	Residuum in Mio. €
A-Standorte	12.911	5.590	52,2	40,6
B-Standorte	4.688	4.120	19,3	-5,3
C-Standorte	4.006	4.530	14,6	-7,2
D-Standorte	1.604	4.420	6,4	-24,6

Quelle: Eigene Darstellung.

Deutlich wird die Abhängigkeit der Höhe der Bodenrichtwerte zu ihrer immobilienwirtschaftlichen Relevanz (A-D-Städte). A-Standorte erzielen im Durchschnitt rund 12.900 €/m<sup>2</sup>, während der Bodenrichtwert an B-Standorten durchschnittlich rund 4.700 €/m<sup>2</sup> beträgt. Die Abweichung zu den C-Standorten fällt weitaus geringer aus, die Differenz zu den D-Standorten allerdings sehr stark. An den Standorten, denen die geringste immobilienwirtschaftliche Relevanz zugesprochen wird, liegt der Bodenrichtwert bei rund 1.600 €/m<sup>2</sup> und weicht somit um Faktor 2,5 von den C-Standorten und um Faktor 8 von den A-Standorten ab.

Bezüglich der Grundstücksfläche zeigt sich eine vergleichbare Abweichung nicht innerhalb der Cluster, so liegt die Spanne insgesamt bei rund 4.100 bis 5.600 m<sup>2</sup>. Die A-Standorte weisen zwar die größten Grundstücksflächen auf, da diese aufgrund der höheren Kundenzahlen erforderlich sind. Allerdings divergieren diese im Vergleich zu den B-Standorten nicht so stark wie beispielsweise die Bodenrichtwerte. Die B- bis D-Standorte weisen insgesamt ähnliche Grundstücksflächen auf.

Der sich aus dem Bodenrichtwert und den Grundstücksflächen ergebene Bodenwert variiert aufgrund der signifikanten Spanne der Bodenrichtwerte und den ähnlichen Grundstücksflächen enorm. An den A-Standorten beträgt der Bodenwert durchschnittlich rund 52,2 Mio. €. Die Bodenwerte der B-Standorte betragen durchschnittlich 19,3 Mio. € und somit 37 % des Wertes der A-Standorte. Der Bodenwert der C-Standorte beträgt rund 14,6 Mio. € und der D-Standorte 6,4 Mio. €.

Folglich stellt sich die Frage, ob die ermittelten Residuen die Bodenwerte überschreiten, da dies für einen plausiblen Kaufpreis spricht. Grundsätzlich ist in diesem Zusammenhang lediglich die Betrachtung der A-Standorte sowie teilweise der B-Standorte relevant, da die übrigen Standorte überwiegend negative Residuen aufweisen. Innerhalb des Clusters der A-Standorte befinden

sich die Bodenwerte auf einem höheren Niveau als das Residuum von 40,6 Mio. €. Allerdings ist hier eine detaillierte Betrachtung auf der Ebene der einzelnen Standorte erforderlich, da Ausreißer den Durchschnitt der Bodenwerte verzerren.

Insgesamt liegt das Residuum lediglich bei 4 Objekten über den Bodenwerten. Dies ist jedoch vielfach auf die sehr hohen Bodenrichtwerte zurückzuführen. Trotz hoher Residuen übersteigen diese nicht den Bodenwert. An den A-Standorten liegt das Residuum teilweise in geringem Maße unter dem Bodenwert, sodass ein Ankauf in Höhe des Residuums durchaus realistisch ist. Auf der anderen Seite ist fraglich, ob ein Kaufpreis in Höhe der Bodenrichtwerte grundsätzlich als realistisch zu erachten ist.

## E Zusammenfassung

Die vorliegende Studie analysiert die Wirtschaftlichkeit der Umnutzung von ehemaligen Warenhaus-Immobilien in gemischt genutzte Immobilien. Zunächst stand die Betrachtung der Warenhaus-Historie, wesentlichen Eigenschaften dieser Immobilien sowie potenziellen Nachnutzungsoptionen im Fokus. Mit dem Ziel, die wirtschaftliche Tragfähigkeit einer solchen Projektentwicklung zu ermitteln, erfolgte anschließend die Erarbeitung des Modells zur Ableitung maximal tragbarer möglicher Erwerbskosten der Bestandsgrundstücke. In diesem abschließenden Kapitel werden die wesentlichen Erkenntnisse zusammengefasst und reflektiert sowie Rückschlüsse für künftige Warenhaus-Nachnutzungen gezogen.

Warenhäuser stellten im vergangenen Jahrhundert einen Hauptanziehungspunkt der deutschen Innenstädte dar. Mit dem Aufkommen neuer, zeitgemäßer Vertriebsformen ab den 1980er-Jahren verringerte sich aber stetig ihre Relevanz. Es folgten Fusionen der Warenhaus-Konzerne und Filialschließungen. Die Schließungswelle von Galeria-Warenhäusern im Juni 2023 und Januar 2024 hat die Diskussion um Nachnutzungsmöglichkeiten erneut entfacht. Das öffentliche Interesse auf der einen- sowie die vielseitigen Herausforderungen der Schließungen auf der anderen Seite führen zu der Notwendigkeit einer detaillierten Betrachtung. Es liegen zahlreiche Untersuchungen und wissenschaftliche Studien vor, die sich mit geeigneten Nachnutzungsoptionen beschäftigen. Neben den Optionen der Einzelhandelsnutzung oder dem Abriss hat sich der Umbau in gemischt genutzte Immobilien mit den Nutzungsarten Einzelhandel, Büro, Gastronomie, Wohnen, Hotel und Senioren als vielversprechend erwiesen. Die wirtschaftliche Rentabilität solcher Projekte, die für eine erfolgreiche Umnutzung entscheidend ist, wurde aus wissenschaftlicher Sicht bislang eher weniger untersucht.

Die 37 Warenhäuser, die von der letzten Schließungswelle betroffen waren, wurden daher in der vorliegenden Studie auf ihre Wirtschaftlichkeit hin untersucht. Im Rahmen der geografischen Einordnung konnte eine Konzentration auf das Rheingebiet sowie die Metropolregion Frankfurt am Main festgestellt werden. Zudem befinden sich überproportional viele Filialen in Gemeinden mit weniger als 250.000 Einwohnern. Dies bestätigt ebenfalls die Analyse einzelhandelsrelevanter Kennzahlen. Des Weiteren konnte festgestellt werden, dass insbesondere Standorte mit geringeren Bodenrichtwerten betroffen sind.

Für die Wirtschaftlichkeitsanalyse wurde ein strukturiertes Finanzmodell zur Ableitung maximal tragbarer individueller Erwerbskosten erarbeitet. Die ermittelten Residuen, welche das Ergebnis der Analyse darstellen, bewegen sich innerhalb einer recht großen Spanne von -1.980 bis 3.530 €/m<sup>2</sup> BGF. An den A-Standorten lässt sich eine hohe Wirtschaftlichkeit erkennen, da das Residuum im Mittel 1.220 €/m<sup>2</sup> beträgt. Dieser Wert ist als nicht unplausibel für den theoretischen Erwerb der Grundstücke zu erachten, da sich durchschnittliche Kaufpreise aktueller Warenhaus-Transaktionen auf ähnlichem Niveau bewegen, welche zu Plausibilisierungszwecken herangezogen wurden.

Die Wirtschaftlichkeit der Objekte in den Metropolen begründet sich in der Höhe der zu erzielenden Marktmiete, welche teilweise ein Vielfaches der Marktmieten an den B-D-Standorten darstellt. Während die potenziell erzielbaren Marktmieten in den Metropolen also viel höher waren als in den Kleinstädten, die erforderlichen Umbaukosten allerdings ähnliche Werte aufweisen, ergeben sich für die kleineren Städte deutlich geringere, häufig negative Residuen. In diesen Gemeinden ist die Umnutzung in eine Mixed-Use-Immobilie mit den hier gewählten Annahmen oftmals wirtschaftlich nicht tragbar. An den B-Standorten weisen 2 der 4 Objekte positive Residuen auf. Die untersuchten C-Standorte verfügen zu 38 % über einen positiven Residualwert, welcher jedoch keinen realistischen Kaufpreis darstellt. Alle D-Standorte weisen einen negativen Residualwert auf. Gemäß Sensitivitätsanalyse wäre am Standort mit dem geringsten

Residuum beispielsweise eine Erhöhung der Mieteinnahmen um 160 % erforderlich, um ein plausibles Residuum zu erhalten.

Die wesentliche Erkenntnis der Wirtschaftlichkeitsanalyse ist mithin die Tatsache, dass das angenommene Umnutzungskonzept nicht für alle Standorte wirtschaftlich ist. Die Objekte der C- und D-Standorte sind daher sehr detailliert zu betrachten. Ein modellhafter Ansatz insbesondere im Hinblick auf den unterstellten Nutzungsmix ist in diesen Fällen nicht immer ausreichend, um eine wirtschaftlich sinnvolle Nachnutzung realisieren zu können. Vielmehr müssen für diese Standorte individuelle Lösungen gefunden werden, welche idealerweise in einer Diskussion aller Interessengruppen entstehen. Ein Ansatz hierfür kann die Anpassung der Flächenverteilung der Nutzung innerhalb des Objektes sein. Nutzungen, die an einem Standort geringe Mieteinnahmen erzielen, könnten flächenmäßig verkleinert werden, um die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen.

Die Umnutzung ehemaliger Warenhäuser wird aufgrund der langen Projektdauern auch in Zukunft ein zentrales Thema sein. Vielseitige Herausforderungen stehen der Chance, belebte Innenstädte zu gestalten, gegenüber. Eine zentrale Herausforderung wird in diesem Zusammenhang neben der wirtschaftlich und sozial sinnvollen Umnutzung der ehemaligen Warenhaus-Immobilien ebenfalls die Attraktivierung der Innenstädte sein.

Relevant hervorzuheben ist, dass sich die erfolgte Analyse auf die absolute Wirtschaftlichkeit bezieht, nicht jedoch, ob dies ebenfalls auf relativer Ebene zutrifft. Für die relative Wirtschaftlichkeit sind zusätzlich die Opportunitätskosten zu berücksichtigen, welche entgangene Gewinne alternativer Investitionsmöglichkeiten abbilden. Die Opportunitäten an den A-Standorten sind für Projektentwickler aktuell als gut zu beurteilen, weshalb eine potenzielle Warenhaus-Umnutzung aufgrund der Risiken unattraktiver erscheint, obwohl eine absolute Rentabilität vorliegt.

Derzeit gibt es zahlreiche in Not geratene Projektentwicklungen in allen Städten und Projektvolumina, für welche händeringend Projektentwickler gesucht werden, die noch handlungsfähig sind. Somit existieren attraktive wirtschaftliche Einstiegsmöglichkeiten für Projektentwickler, da in diesen Fällen das Projekt bereits konzipiert und Baurecht geschaffen wurde. Mit dem aktuellen Eigentümer kann über den Kaufpreis verhandelt werden. Bei einem Warenhaus hingegen steht eine sehr lange Zeitachse bevor. Einschätzungen zum Markt insbesondere bezüglich der Mietpreise können sich während dieser Zeit ändern und somit die Wirtschaftlichkeit beeinflussen. Aus dieser Perspektive werden Projekte, die sich bereits in einer späteren Phase befinden, deutlich attraktiver wahrgenommen, anstatt ein komplexes Umnutzungsprojekt neu zu beginnen.

Im Rahmen der Wirtschaftlichkeits- und Investitionskostenanalyse wurden signifikante Unterschiede innerhalb der Standorte festgestellt. Für die Standorte, an denen ein negativer Residualwert analysiert wurde, beziehungsweise der Residualwert als Kaufpreis unzureichend ist, besteht das Erfordernis für finanzielle Unterstützung durch die Gemeinden. Insbesondere an den C- und D-Standorten, auf die dies zutrifft, ist eine zeitnahe Umnutzung städtebaulich und wirtschaftlich unerlässlich. Dies kann durch den Erwerb der Grundstücke oder durch Zuschüsse zu den Baukosten erfolgen. Die notwendigen Aufwendungen für den Umbau belaufen sich für C-Städte auf 50 bis 125 Mio. € sowie für D-Städte auf 32 bis 110 Mio. €.

Basierend auf den Ergebnissen kann folgende Empfehlung bezüglich der Warenhaus-Nachnutzung formuliert werden. Bei Bekanntwerden der Schließung einer Filiale sollte zeitnah der Kontakt zwischen allen Interessengruppen hergestellt werden, um Erwägungen hinsichtlich sinnvoller Nachnutzungskonzepte zu tätigen. Die Mixed-Use-Umnutzung kann hierbei eine vielversprechende, die Innenstadt bereichernde Lösung sein, welche jedoch aufgrund der vergleichsweise signifikant hohen Baukosten, insbesondere an den weniger immobilienwirtschaftlich relevanten

Standorten, finanzielle Unterstützung seitens der Gemeinden bedarf, um für einen privatwirtschaftlichen Marktteilnehmer interessant zu werden. Für das Aufstellen des Konzeptes ist eine detaillierte Betrachtung des Gebäudezustandes sowie den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen essenziell, um eine wirtschaftlich und sozial sinnvolle Nachnutzung realisieren zu können.

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie sollen dazu beitragen, die bestehende Forschungslücke im Bereich der Wirtschaftlichkeitsanalyse von Warenhaus-Umnutzungen zu schließen. Sie sollen als Grundlage dienen, um diese bedeutenden Gebäude neu gedacht am Markt repositionieren zu können.

# Quellenverzeichnis

## Amtliche Veröffentlichungen

### **Verordnung über die bauliche Nutzung der Grundstücke (Baunutzungsverordnung - BauNVO)**

Stand: In der Fassung der Bekanntmachung vom 23.01.1990 (BGBl. I S. 132), das zuletzt durch Gesetz vom 03.07.2023 (BGBl. I S. 176) geändert worden ist.

### **Verordnung über die Grundsätze für die Ermittlung der Verkehrswerte von Immobilien und der für die Wertermittlung erforderlichen Daten (Immobilienwertermittlungsverordnung - ImmoWertV)**

Stand: In der Fassung der Bekanntmachung vom 14.07.2021 (BGBl. I S. 2805).

## Literatur

### **Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern GmbH (Hrsg.) (2024)**

BKI Baukosten Gebäude Neubau 2024, Stuttgart 2024.

### **BBE Handelsberatung; IPH-Gruppe (Hrsg.) (2023)**

Zukunft der Kauf- und Warenhäuser - Sinnvolle Nachnutzung der einstigen Einkaufsmagneten; online verfügbar unter [https://www.bbe.de/media/filer\\_public/90/a0/90a0e390-1ec7-4631-ad21-aa967f1a76f3/bbe\\_iph\\_whitepaper\\_zukunft\\_der\\_kauf-\\_und\\_warenhauser.pdf](https://www.bbe.de/media/filer_public/90/a0/90a0e390-1ec7-4631-ad21-aa967f1a76f3/bbe_iph_whitepaper_zukunft_der_kauf-_und_warenhauser.pdf); zuletzt aktualisiert: 03/2023; zuletzt geprüft: 02.05.2024.

### **Bone-Winkel, Stephan / Isenhöfer, Björn / Hofmann, Philip / Franz, Mirjam (2016)**

Projektentwicklung; in: Schulte, Karl Werner / Bone-Winkel, Stephan / Schäfers, Wolfgang (Hrsg.) (2016): Immobilienökonomie I – Betriebswirtschaftliche Grundlagen – 5. Auflage; Berlin 2016; S. 173 – 247.

### **Briegleb, Till (2022)**

Umbau statt Abriss; online verfügbar unter <https://www.brandeins.de/magazine/brand-eins-wirtschaftsmagazin/2022/design/umbau-statt-abriss>; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 15.06.2024.

### **Bulwiengesa AG (Hrsg.) (2023)**

Die 5% Studie 2023 - Wo investieren sich noch lohnt; online verfügbar unter [https://bulwiengesa.de/sites/default/files/2023-09/5\\_prozent\\_studie\\_2023\\_deutsch.pdf](https://bulwiengesa.de/sites/default/files/2023-09/5_prozent_studie_2023_deutsch.pdf); zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 11.06.2024.

### **Deutsche Bundesbank (2024) (Hrsg.)**

MFI-Zinsstatistik (Bestände, Neugeschäft); online verfügbar unter <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/mfi-zinsstatistik-bestaende-neugeschaeft-650658>; zuletzt aktualisiert: 05.06.2024; zuletzt geprüft: 10.06.2024.

### **DIN Deutsches Institut für Normung e. V. (Hrsg.) (2018)**

DIN 276:2018-12 – Kosten im Bauwesen; Berlin 2018.

### **Dr. Klein Privatkunden Aktiengesellschaft (Hrsg.) (o. J.)**

Grundbuchrechner: Notar- und Grundbuchkosten berechnen; online verfügbar unter <https://www.drklein.de/grundbuchrechner.html>; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 10.06.2024.

### **Fahrländer Partner AG (Hrsg.) (2024)**

Gemeindecheck Gewerbe; online verfügbar unter <https://imbas.fpre.ch/>; zuletzt aktualisiert: Q1 2024; zuletzt geprüft: 24.04.2024.

### **Gottschalk, Sabine (2024)**

Potsdam behält seinen Galeria-Standort; online verfügbar unter [https://www.iz.de/projekte/news/-potsdam-behaelt-seinen-galeria-standort-2000026184?utm\\_source=%2Fmeta%2Fnewsletter%2Fizaktuell&utm\\_medium=newsletter&utm\\_campaign=nl1924-basic&utm\\_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf](https://www.iz.de/projekte/news/-potsdam-behaelt-seinen-galeria-standort-2000026184?utm_source=%2Fmeta%2Fnewsletter%2Fizaktuell&utm_medium=newsletter&utm_campaign=nl1924-basic&utm_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf); zuletzt aktualisiert: 13.06.2024; zuletzt geprüft: 21.06.2024.

### **HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG (Hrsg.) (2023)**

18. RETAIL REAL ESTATE REPORT; online verfügbar unter <https://www.hahnag.de/wp-content/uploads/2023/09/HG-RRER2023-2024-DS-WEB.pdf>; zuletzt aktualisiert: 09/2023; zuletzt geprüft: 17.04.2024.

### **Handelsblatt Media Group GmbH (Hrsg.) (2017)**

Zukunft und Umbau von aufgegebenen Kaufhäusern; online verfügbar unter <https://www.dabonline.de/2017/10/31/kaufhaeuser-umbau-beispiele/>; zuletzt aktualisiert: 31.10.2017; zuletzt geprüft: 15.06.2024.

### **Hannover.de Internet Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Hrsg.) (2024)**

Projekte im „aufhof“; online verfügbar unter <https://www.hannover.de/Wirtschaft-Wissenschaft/Wissenschaft/Aktuelles/Veranstaltungen/Projekte-im-%E2%80%9Eaufhof%E2%80%9C>; zuletzt aktualisiert: 27.04.2024; zuletzt geprüft: 30.04.2024.

### **Hennig, Alexander (o. J.)**

Warenhaus - Definition: Was ist "Warenhaus?"; online verfügbar unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/warenhaus-47164>; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 15.05.2024.

### **Hielscher, Henryk (2024)**

Karstadt-Kaufhof-Chronik: Aufstieg und Absturz eines Giganten; online verfügbar unter <https://www.wiwo.de/unternehmen/handel/deutsche-warenhaeuser-karstadt-kaufhof-chronik-aufstieg-und-absturz-eines-giganten/25704944.html>; zuletzt aktualisiert: 09.01.2024; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

### **Knape, Alexandra (2024)**

Von Deuss bis Benko – die Geschichte des letzten deutschen Kaufhauskonzerns; online verfügbar unter <https://www.manager-magazin.de/unternehmen/handel/galeria-kaufhof-karstadt-die-geschichte-des-letzten-deutschen-kaufhauskonzerns-eine-chronologie-a-5de153ca-f853-475d-aa29-26e35e7ba470>; zuletzt aktualisiert; 27.04.2024; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

### **Kolf, Florian / Müller, Anja (2024)**

Neue Galeria-Eigentümer wollen mehr als 70 Filialen fortführen; online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/warenhauskonzern-neue-galeria-eigentuemmer-wollen-mehr-als-70-filialen-fortfuehren/100030926.html>; zuletzt aktualisiert: 10.04.2024; zuletzt geprüft: 15.04.2024.

### **Kolf, Florian / Müller, Anja (2023)**

Galeria Karstadt Kaufhof - Welche 47 Filialen von der Schließung betroffen sind; online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/galeria-karstadt-kaufhof-welche-47-filialen-von-der-schliessung-betroffen-sind/29032824.html>; zuletzt aktualisiert: 24.03.2023; zuletzt geprüft: 17.06.2024.

### **Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020 (Hrsg.) (2015)**

Neueröffnung nach Umbau- Konzepte zum Umbau von Warenhäusern und Einkaufszentren; online verfügbar unter [https://baukultur.nrw/site/assets/files/2189/stadtbaukultur\\_neueroeffnung\\_nach\\_umbau.pdf](https://baukultur.nrw/site/assets/files/2189/stadtbaukultur_neueroeffnung_nach_umbau.pdf); zuletzt aktualisiert: 31.05.2015; zuletzt geprüft: 14.06.2024.

### **Leopoldsberger, Gerrit / Thomas, Matthias / Naubereit, Philipp (2016)**

Immobilienbewertung; in: Schulte, Karl Werner / Bone-Winkel, Stephan / Schäfers, Wolfgang (Hrsg.) (2016): Immobilienökonomie I – Betriebswirtschaftliche Grundlagen – 5. Auflage; Berlin 2016; S. 425 – 480.

### **Mehringer, Martin / Rottwilm, Christoph (2024)**

„Er verdient Geld um des Geldverdienens willen“; online verfügbar unter [https://www.managermagazin.de/unternehmen/handel/galeria-karstadt-kaufhof-das-ist-investor-richard-baker-von-hbc-a-49ef19c3-97ce-4c55-953a-367e46dfa26b?xing\\_share=news](https://www.managermagazin.de/unternehmen/handel/galeria-karstadt-kaufhof-das-ist-investor-richard-baker-von-hbc-a-49ef19c3-97ce-4c55-953a-367e46dfa26b?xing_share=news); zuletzt aktualisiert: 09.04.2024; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

### **Norddeutscher Rundfunk (Hrsg.) (2024)**

Diese Galeria-Standorte werden geschlossen; online verfügbar unter <https://www.tageschau.de/wirtschaft/galeria-filialen-schliessung-102.html#:~:text=Betroffen%20sind%20etwa%201.400%20Besch%C3%A4ftigte,16%20seiner%2092%20verbliebenen%20Filialen>; zuletzt aktualisiert: 27.04.2024; zuletzt geprüft: 13.05.2024.

### **Pfnür, Andreas / Rau, Jonas (2024)**

Transformation der Innenstädte – Empirische Studie bei privaten Haushalten - Teil II: Bürgerpräferenzen zur Transformation des Innenstadtquartiers und -immobilien; online verfügbar unter [https://www.real-estate.bwl.tu-darmstadt.de/media/bwl9/dateien/2211\\_jcre\\_innenstaedte/arbeitspapier\\_52\\_53/Arbeitspapier\\_Nr.\\_5352.pdf](https://www.real-estate.bwl.tu-darmstadt.de/media/bwl9/dateien/2211_jcre_innenstaedte/arbeitspapier_52_53/Arbeitspapier_Nr._5352.pdf); zuletzt aktualisiert: 03/2024; zuletzt geprüft: 16.04.2024.

### **PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2022)**

Die Zukunft deutscher Innenstädte – Eine Machbarkeitsstudie zur Umsetzung von Mixed-Use-Konzepten in ehemaligen Warenhausimmobilien; online verfügbar unter <https://www.pwc.de/de/real-estate/real-estate-institute/studie-die-zukunft-deutscher-innenstaedte.pdf>; zuletzt aktualisiert: 06/2022; zuletzt geprüft: 11.06.2024.

### **PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (Hrsg.) (2020)**

Die Zukunft der Warenhaus-Immobilie – Eine PwC-Studie zu aktuellen Nachnutzungskonzepten; online verfügbar unter <https://www.pwc.de/de/real-estate/die-zukunft-der-warenhaus-immobilien.pdf>; zuletzt aktualisiert: 08/2020; zuletzt geprüft: 15.04.2024.

### **Savills Immobilien Beratungs-GmbH / Stadt + Handel (Hrsg.) (2015)**

Warenhäuser in Deutschland - Status I Quo I Vadis; online verfügbar unter <https://www.textilwirtschaft.de/news/media/6/Savills-Studie-Warenhuser-in-Deutschland-PDF--57602.pdf>; zuletzt aktualisiert: 30.06.2015; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

### **Savills plc (Hrsg.) (2024)**

Market in Minutes: Handelsimmobilienmarkt Deutschland; online verfügbar unter [https://www.savills.de/research\\_articles/260049/355217-0](https://www.savills.de/research_articles/260049/355217-0); zuletzt aktualisiert: 08.04.2024; zuletzt geprüft: 26.04.2024.

### **Statista GmbH (Hrsg.) (2024a)**

Gesamt- und Einzelhandelsumsatz von Galeria Karstadt Kaufhof in Deutschland in den Jahren 2017/18 bis 2021/22; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1375904/umfrage/gesamt-einzelhandel-umsatz-galeria-karstadt-kaufhof/#:~:text=Im%20Jahr%202021%2F22%20erwirtschaftete,Karstadt%20und%20Galeria%20Kaufhof%20hervorgegangen>; zuletzt aktualisiert: 30.04.2024; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

### **Statista GmbH (Hrsg.) (2024b)**

Anzahl der Warenhaus-Standorte von Galeria Karstadt Kaufhof in Deutschland in den Jahren 2020 bis 2021/22; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1375924/umfrage/anzahl-filialen-von-galeria-karstadt-kaufhof/>; zuletzt aktualisiert: 16.01.2024; zuletzt geprüft: 15.04.2024.

### **Statista GmbH (Hrsg.) (2024c)**

Anzahl der Warenhaus-Filialen der Karstadt-Gruppe in Deutschland in den Geschäftsjahren 2006/07 bis 2018/19; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/72664/umfrage/karstadt-zahl-der-filialen-nach-typ-seit-2007/>; zuletzt aktualisiert: 16.01.2024; zuletzt geprüft: 15.04.2024.

### **Statista GmbH (Hrsg.) (2024d)**

Anzahl der Filialen von Galeria Kaufhof in Deutschland in den Jahren 2006 bis 2018; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/253742/umfrage/anzahl-der-filialen-von-galeria-kaufhof/>; zuletzt aktualisiert: 16.01.2024; zuletzt geprüft: 15.04.2024.

### **Statista GmbH (Hrsg.) (2024e)**

Anteil von Galeria-Filialen an der innerstädtischen Verkaufsfläche in Deutschland nach Standort im Jahr 2023; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1396070/umfrage/anteil-galeria-filialen-an-innerstaedtische-verkaufsflaeche/>; zuletzt aktualisiert: 16.01.2024; zuletzt geprüft: 15.04.2024.

### **Statista GmbH (Hrsg.) (2015)**

Nettoumsatz von Galeria Kaufhof in Deutschland und Belgien in den Jahren 2000 bis 2014/15; online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/253738/umfrage/umsatz-von-galeria-kaufhof/>; zuletzt aktualisiert: 14.12.2025; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

### **Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2024)**

Alle politisch selbständigen Gemeinden mit ausgewählten Merkmalen am 30.06.2024 (2. Quartal 2023); online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Laender-Regionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Archiv/GVAuszugQ/AuszugGV2QAktuell.html>; zuletzt aktualisiert: 28.05.2024; zuletzt geprüft: 14.06.2024.

### **Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2013)**

Alle politisch selbständigen Gemeinden mit ausgewählten Merkmalen am 31.12.2013; online verfügbar unter [https://www.destatis.de/DE/Themen/Laender-Regionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Archiv/GVAuszugJ/31122013\\_Auszug\\_GV.html](https://www.destatis.de/DE/Themen/Laender-Regionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Archiv/GVAuszugJ/31122013_Auszug_GV.html); zuletzt aktualisiert: 16.10.2014; zuletzt geprüft: 14.06.2024.

### **Value AG the valuation group (2024)**

Value Marktdatenbank; online verfügbar unter <https://analyst.value-marktdaten.de/>; zuletzt aktualisiert: 15.05.2024; zuletzt geprüft: 13.06.2024.

### **Vermessungsverwaltungen der Länder der Bundesrepublik Deutschland (2024)**

BORIS-D - Bodenrichtwertinformationssystem für Deutschland online verfügbar unter <https://www.bodenrichtwerte-boris.de/boris-d/?lang=en>; zuletzt aktualisiert: o. D.; zuletzt geprüft: 16.06.2024.

#### **Von Schwanenflug, Christoph (2024a)**

Galeria streicht sechs Filialen von der Schließungsliste; online verfügbar unter [https://www.iz.de/transaktionen/news/-galeria-streicht-sechs-filialen-von-der-schliessungsliste-2000026037?utm\\_source=%2Fmeta%2Fnewsletter%2Fizaktuell&utm\\_medium=newsletter&utm\\_campaign=nl1904-basic&utm\\_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf](https://www.iz.de/transaktionen/news/-galeria-streicht-sechs-filialen-von-der-schliessungsliste-2000026037?utm_source=%2Fmeta%2Fnewsletter%2Fizaktuell&utm_medium=newsletter&utm_campaign=nl1904-basic&utm_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf); zuletzt aktualisiert: 07.06.2024; zuletzt geprüft: 21.06.2024.

#### **Von Schwanenflug, Christoph (2024b)**

Gläubiger segnen Insolvenzplan von Galeria ab; online verfügbar unter [https://www.iz.de/unternehmen/news/-glaeubiger-segenen-insolvenzplan-von-galeria-ab-2000025726?utm\\_source=%2Fmeta%2Fnewsletter%2Fizaktuell&utm\\_medium=newsletter&utm\\_campaign=nl1888-basic&utm\\_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf](https://www.iz.de/unternehmen/news/-glaeubiger-segenen-insolvenzplan-von-galeria-ab-2000025726?utm_source=%2Fmeta%2Fnewsletter%2Fizaktuell&utm_medium=newsletter&utm_campaign=nl1888-basic&utm_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf); zuletzt aktualisiert: 28.05.2024; zuletzt geprüft: 21.06.2024.

#### **Von Schwanenflug, Christoph (2024c)**

Ex-Kaufhof-Investor soll angeblich Galeria übernehmen; online verfügbar unter [https://www.iz.de/unternehmen/news/-ex-kaufhof-investor-soll-angeblich-galeria-uebernehmen-2000024604?utm\\_source=/meta/newsletter/izaktuell&utm\\_medium=newsletter&utm\\_campaign=nl1816-basic&utm\\_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf](https://www.iz.de/unternehmen/news/-ex-kaufhof-investor-soll-angeblich-galeria-uebernehmen-2000024604?utm_source=/meta/newsletter/izaktuell&utm_medium=newsletter&utm_campaign=nl1816-basic&utm_term=24a3cc6a1165e8e8116fd72b4ddf6fdf); zuletzt aktualisiert 09.04.2024; zuletzt geprüft: 14.05.2024.

#### **Von Schwanenflug, Christoph (2023)**

260.000 qm Verkaufsfläche weniger; online verfügbar unter <https://www.iz.de/maerkte/news/-260.000-qm-verkaufsflaeche-weniger-2000017492>; zuletzt aktualisiert: 06.07.2023; zuletzt geprüft: 02.05.2024.

#### **ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (Hrsg.) (2024)**

Immobilienwirtschaft zur Zuspitzung bei Warenhäusern: „Nachhaltigen Stadtumbau jetzt beschleunigt vorantreiben“; online verfügbar unter [https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2024/01/240110\\_PM-ZIA-Warenhauser-und-Innenstadt.pdf](https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2024/01/240110_PM-ZIA-Warenhauser-und-Innenstadt.pdf); zuletzt aktualisiert: 10.01.2024; zuletzt geprüft: 17.04.2024.

#### **ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023a)**

Nachnutzung von Kaufhäusern; online verfügbar unter <https://zia-deutschland.de/wp-content/uploads/2024/03/Studie-Nachnutzung-von-Kaufhausern-fur-Wohnen-empricia-im-Auftrag-des-ZIA.pdf>; zuletzt aktualisiert: 14.12.2023; zuletzt geprüft: 10.06.2024.

#### **ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. (Hrsg.) (2023b)**

Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien - Strukturierung des sachlichen Teilmarktes wirtschaftlich genutzter Immobilien für die Zwecke der Marktbeobachtung und Wertermittlung; online verfügbar unter <https://zia-deutschland.de/pressrelease/taxonomie-von-wirtschaftsimmobilien-zia-legt-aktualisierte-kategorisierung-mit-beruecksichtigung-von-mixed-use-immobilien-vor/>; zuletzt aktualisiert: 15.05.2023; zuletzt geprüft: 17.04.2024.

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Kategorien von Handelsimmobilien.....	9
Abb. 2: Charakteristika der Warenhaus-Immobilie .....	10
Abb. 3: Historische Entwicklung der Warenhäuser .....	12
Abb. 4: Entwicklung der Marktanteile nach Vertriebsformen.....	13
Abb. 5: Marktanteil von Kauf- und Warenhäusern im Einzelhandel .....	14
Abb. 6: Anzahl der Warenhäuser im zeitlichen Verlauf .....	15
Abb. 7: Anteil Galeria-Filialen an innerstädtischer Verkaufsfläche .....	16
Abb. 8: Geografische Verteilung kürzlich geschlossener Warenhäuser .....	21
Abb. 9: Angenommene Aufteilung der Nutzungsarten .....	26
Abb. 10: Angenommene Flächenverteilung im Mixed-Use-Objekt (Exemplarisch) .....	26
Abb. 11: Elemente des hypothetischen Marktwertes nach Umnutzung .....	32

## Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Schließungsliste .....	20
Tab. 2: Verteilung der Standorte nach Städtegröße und Bevölkerungswachstum.....	22
Tab. 3: Bodenrichtwerte der Standorte geclustert nach Einwohnerzahl .....	23
Tab. 4: Mietfläche und Bruttogrundfläche der Standorte.....	25
Tab. 5: Spannen der Marktmieten je Nutzungsart.....	27
Tab. 6: Zusammenfassung der durchschnittlichen Marktmieten künftiger Nutzungen.....	28
Tab. 7: Spanne der Liegenschaftszinssätze und Nettoanfangsrenditen.....	29
Tab. 8: Baukosten in Euro je Quadratmeter.....	30
Tab. 9: Absolute Baukosten geclustert .....	30
Tab. 10: Residuum nach Städtegröße .....	33
Tab. 11: Residuum nach immobilienwirtschaftlicher Relevanz.....	33
Tab. 12: Aktuelle Veräußerungen von Warenhäusern.....	35
Tab. 13: Vergleich mit dem Bodenwert.....	36

# Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
BauNVO	Baunutzungsverordnung
BGF	Bruttogrundfläche
BKI	Baukosteninformationszentrum Deutscher Architektenkammern
CO <sub>2</sub>	Kohlenstoffdioxid
e. V.	Eingetragener Verein
EZH	Einzelhandel
f.	(und) folgende
GKK	Galeria-Karstadt-Kaufhof
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Hrsg.	Herausgeber
i. A. a.	In Anlehnung an
ImmoWertV	Immobilienwertermittlungsverordnung
LSZ	Liegenschaftszinssatz
m <sup>2</sup>	Quadratmeter
Mio.	Million
Mrd.	Milliarde
NAR	Nettoanfangsrendite
Nr.	Nummer
o. D.	Ohne Datum
o. J.	Ohne Jahr
PLZ	Postleitzahl
PwC	PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
S.	Seite
Vgl.	Vergleiche
WPG	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
ZIA	ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

# Ihr Ansprechpartner

## **Benjamin Schrödl**

Partner, PwC Germany

Tel.: +49 171 7658659

benjamin.schroedl@pwc.com

## **Über uns**

Unsere Mandanten stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen unseren Rat. Sie erwarten, dass wir sie ganzheitlich betreuen und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickeln. Deshalb setzen wir für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, unser gesamtes Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen unseres Expert:innennetzwerks in 151 Ländern. Besonders wichtig ist uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mandanten, denn je besser wir sie kennen und verstehen, umso gezielter können wir sie unterstützen.

PwC Deutschland. Mehr als 14.000 engagierte Menschen an 20 Standorten. Rund 2,93 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland.

© Oktober 2024 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

# Anlage

## Zuordnung der Cluster zu den Standorten

ID	Standort	Adresse	Cluster A-D	Cluster Städtegröße
1	Berlin-Charlottenburg	Wilmsdorfer Straße 118	A	> 1.000.000
2	Berlin-Wedding	Müllerstraße 25	A	> 1.000.000
3	Bielefeld	Bahnhofstraße 15-17	C	250.000 - 500.000
4	Celle	Bergstraße 1	D	< 100.000
5	Coburg	Mohrenstraße 17-19	D	< 100.000
6	Cottbus	August-Bebel-Straße 2	D	< 100.000
7	Darmstadt	Rheinstraße 2	C	100.000 - 250.000
8	Duisburg	Düsseldorfer Straße 32	B	500.000 - 1.000.000
9	Esslingen (am Neckar)	Bahnhofstraße 14	D	< 100.000
10	Frankfurt (am Main)	Zeil 90	A	500.000 - 1.000.000
11	Gelsenkirchen	Bahnhofstraße 48-56	D	250.000 - 500.000
12	Hagen	Elberfelder Str. 23-25	D	100.000 - 250.000
13	Hamburg-Harburg	Schloßmühlendamm 2	A	> 1.000.000
14	Hamburg-Wandsbek	Wandsbeker Marktstraße 63-65	A	> 1.000.000
15	Hanau	Am Markt 2	D	100.000 - 250.000
16	Heidelberg	Bergheimer Str. 1	C	100.000 - 250.000
17	Hildesheim	Almsstraße 41	D	100.000 - 250.000
18	Kempten	Residenzpl. 2	D	< 100.000
19	Krefeld	Hochstraße 57-59	D	100.000 - 250.000
20	Leverkusen	Wiesdorfer Platz 82	D	100.000 - 250.000
21	Lübeck	Königstraße 54-56	C	100.000 - 250.000
22	Mönchengladbach	Hindenburgstraße 125-133	C	250.000 - 500.000
23	München	Karlsplatz 21-24	A	> 1.000.000
24	Neuss	Niederstraße 42	D	100.000 - 250.000
25	Nürnberg-Mitte	Königstraße 42-52	B	500.000 - 1.000.000
26	Nürnberg-Langwasser	Reichthaler Str. 10	B	500.000 - 1.000.000
27	Offenbach	Frankfurter Str. 12-16	C	100.000 - 250.000
28	Paderborn	Westernstraße 26	D	100.000 - 250.000
29	Pforzheim	Westliche Karl-Friedrich-Straße 17-19	D	100.000 - 250.000
30	Reutlingen	Karlstraße 20	D	100.000 - 250.000
31	Saarbrücken	Bahnhofstraße 82-100	C	100.000 - 250.000
32	Schweinfurt	Jägersbrunnen 11	D	< 100.000
33	Siegburg	Kaiserstraße 21-27	D	< 100.000
34	Siegen	Kölner Str. 41	D	100.000 - 250.000
35	Stuttgart	Eberhardstraße 28	A	500.000 - 1.000.000
36	Wiesbaden	Kirchgasse 28	B	250.000 - 500.000
37	Wuppertal	Neumarkt 26	C	250.000 - 500.000

Die Flächen der Objekte können auf Nachfrage eingesehen werden, ebenso Bodenrichtwerte, Liegenschaftszinssätze und Nettoanfangsrenditen.