

## „Lage der Citys ist besser als die Stimmung“

**Nordrhein-Westfalen.** Mieter, Kommunen und Immobilienbesitzer in den Innenstädten haben die Botschaft verstanden: Ein Weiter-so wird es nicht geben. Jörg Lehnerdt, Niederlassungsleiter NRW bei der BBE Handelsberatung, sieht dennoch Grund zur Hoffnung für viele Citys in Nordrhein-Westfalen.

**Immobilien Zeitung:** Herr Lehnerdt, wie geht es den nordrhein-westfälischen (NRW) Innenstädten?

**Jörg Lehnerdt:** Ich würde es so zusammenfassen: Die Lage ist besser als die Stimmung! Es gibt ganz klar Probleme, beispielsweise durch die Schließung der Warenhäuser. Diese treffen aber nicht alle nordrhein-westfälischen Innenstädte gleich schwer. Wuppertal wird unter der Schließung des früheren Kaufhofs, jetzt Galeria, mehr leiden, als es beispielsweise in

Duisburg der Fall ist, wo der Kaufhof ebenfalls geschlossen wird. Das ist für die Duisburger City nicht der Untergang.

**IZ:** Wo knirscht es in den Innenstädten dann am meisten, wenn es nicht das Thema Warenhaus ist?

**Lehnerdt:** Es sind viele Soft Facts, beispielsweise das Thema Sicherheit und Sauberkeit, an dem die Städte arbeiten müssen. Es ist allen lange klar, dass wir unsere Innenstädte transformieren müssen. Das wollen jetzt auch alle und sind bereit dafür.

**IZ:** Das ist vermutlich gut. Aber wo liegt die Zukunft der Fußgängerzone?

**Lehnerdt:** Klar ist, dass die Immobilieneigentümer aus ihrer Komfortzone aus Handel und Gastronomie heraus müssen. Sie sind bereit, auch Neuland zu betreten und unkonventionelle Wege beim Besatz ihrer Objekte einzuschlagen. Wohin das letztlich alles führt, ist im Moment noch schwer zu kalkulieren. In den meisten Städten wird bereits sehr sensibel über kleine Veränderungen diskutiert. Da genügt schon der Wegfall

eines angestammten Geschäfts, um eine solche Diskussion anzuregen. Ich denke, es gibt keinen Grund zur Panik.

**IZ:** Das klingt so, als wäre alles weitgehend in Ordnung und die NRW-Citys bräuchten nur ein paar kleine Korrekturen.

**Lehnerdt:** So ist es auch wieder nicht. Es ist ja bekannt, dass der Handel gleich von mehreren Schocks hintereinander getroffen wurde. Bereits bei Corona mit den Lockdowns sind viele Händler an ihre Reserven gegangen. Dann kam mit dem Ukraine-Krieg und der Inflation der nächste Schock. Zudem wächst der Onlinehandel unvermittelt weiter. Das alles hat zu dem Bewusstsein geführt, dass größere Transformationen nötig sind.

**IZ:** Okay, das Bewusstsein ist da, aber was sollten diese Transformationen genauer sein?

**Lehnerdt:** Lassen Sie uns in diesem Zusammenhang über das Beispiel Klimaerwärmung sprechen. Unstrittig ist, dass die Zahl der Hitzetage in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat. Für die Städte stellt sich die Frage, wie sie damit umgehen sollen. Sie müssen einen Beitrag dazu leisten, die Aufenthaltsqualität auch an solchen Tagen zu erhöhen. Das wurde lange verdrängt. Und in diesem Zusammenhang muss auch das Thema Mobilität genannt werden. Die Klimaerwärmung darf nicht zum Killerargument werden, das zur Folge hat, dass die Menschen sich nicht mehr in die Innenstädte zu fahren trauen, vor lauter Restriktionen.

**IZ:** Der Ball liegt bei den Kommunen?

**Lehnerdt:** Keineswegs! Die Rahmenbedingungen für die Immobilieneigentümer haben sich ja auch längst geändert. Mietverträge werden nicht mehr einfach indiziert und verlängert. Den Immobilienbesitzern ist inzwischen auch klar geworden, dass sie breiter denken müssen. Nur Handel, Gastronomie und in den Obergeschossen Büroflächen ist nicht die Antwort auf die Fragen, die sich stellen. Die Konzepte müssen gezielter auf den

jeweiligen Standort abgestimmt sein und bei den Handelsflächen sollte man neue Wege denken und gehen. Auch das Thema Wohnen darf kein Tabu sein.

**IZ:** Also lautet die Devise für die Nachvermietung Rewe statt Görtz?

**Lehnerdt:** Es kommen aktuell einige neue Retailer, die stark expansiv sind. Allerdings sind die aus einem eher konsumigen Segment, mit dem viele Eigentümer ihre Flächen nicht so gerne nachbelegen. Die Hohe Straße in Köln ist so ein Beispiel dafür: Süßwarengeschäfte und „Billigläden“ expandieren da kräftig. An vielen Standorten rücken Non-food-Discounter wie Tedi, Action und seit langem schon Woolworth nach. Die Immobilienbesitzer müssen verstehen, dass sie künftig ein Schuhgeschäft nicht mehr mit einem Schuhgeschäft ersetzen werden.

**IZ:** Dennoch gibt es Städte, die unter den Veränderungen stärker leiden als andere. Ich denke da vor allem an das Ruhrgebiet.

**Lehnerdt:** Ja, im Ruhrgebiet stehen einige der kleineren Städte gefühlt fast leer. Das Problem ist, dass sie zu nahe beieinander liegen und kein Hinterland haben, aus dem sie Kunden anziehen können. Und selbst große Ruhrgebietsstädte wie Dortmund haben ähnliche Probleme, Kunden, die über die eigene Bevölkerung hinausgehen, anzuziehen. Das ist bei vergleichbar großen Handelszentren wie Nürnberg oder Hannover anders. Darüber hinaus hat das Ruhrgebiet auch relativ zu seiner Bevölkerung wenig Tourismus.

**IZ:** Welche konkreten Entwicklungen beobachten Sie im Ruhrgebiet in diesem Kontext und wie bewerten Sie die?

**Lehnerdt:** Ein gutes Beispiel ist das Projekt Viktoria Karree in Bochum, das ja jetzt Husemann Karree heißt. Das Vorhaben ist mit einem großen Flächenanteil Retail gestartet und wird nun mit deutlich weniger Handelsfläche realisiert. Hier konnte der Entwickler

auf die aktuellen Veränderungen noch rechtzeitig eingehen. Andererseits sehen sich alte Bestandsobjekte wie etwa das Rhein-Ruhr-Zentrum mit besonderen Schwierigkeiten konfrontiert. Bei solchen Objekten fehlt mir im Moment der Glaube daran, dass selbst mit viel Geld Alleinstellungsmerkmale geschaffen werden können, die das Center wieder zum Erfolg bringen. Und schließlich gibt es noch exotischere Ideen, wie das Factory-Outlet im Marler Stern. Da halte ich manches für zu kurz gegriffen. Ich kann ein Objekt nicht allein dadurch drehen, dass ich den Besuchern ein kleines bisschen Roermond biete. Wenn ich mit dem dortigen FOC nicht mithalten kann, wird's schwer, denn Roermond ist die Benchmark für diesen Standort.

**IZ:** Wie beurteilen Sie die zahlreichen Baustellen an der Düsseldorfer Königsallee?

**Lehnerdt:** Es ist bereits viel entstanden und ich sehe hier eine große Übertreibungsgefahr, was neue Flächen für den Luxushandel angeht. Das wird auf eine Kannibalisierung hinauslaufen, bei der die schwächeren Flächen auf der Strecke bleiben.

**IZ:** Haben Sie einen abschließenden Rat für alle, die sich mit dem Handel in den NRW-Innenstädten beschäftigen?

**Lehnerdt:** Ja, den habe ich. Es muss mehr gemacht werden, als rein quantitativ Frequenzen zu zählen. Sinnvoll sind Untersuchungen, wer mit welchem Motiv in die Innenstadt kommt. Das geht heutzutage mit neuen technischen Mitteln sehr viel einfacher, als viele sich das vorstellen. Das Wichtigste ist, zu wissen, was in den Städten wirklich passiert.

**IZ:** Herr Lehnerdt, danke für das Gespräch. Das Interview führte Thorsten Karl.



In der Kölner Hohen Straße rücken Billigläden und Süßwarengeschäfte als Mieter nach. Quelle: Immobilien Zeitung. Urheber: Thorsten Karl



Jörg Lehnerdt.  
Quelle: BBE Handelsberatung