



Performance – made by MEC.

Objektbewirtschaftung, Centermanagement,
Vermietung, Projektentwicklung

Fachmarktzentren in Deutschland – ein Markt mit Potenzial.

In Deutschland existieren vielfältige Handelsstandorte, von der Fachmarkt-Agglomeration bis zum Premium Shopping Center. Gerade Fachmarktzentren sind bei Verbrauchern und Investoren beliebt wie nie zuvor. Als regionale und lokale Nahversorger bieten sie mit ihrem Sortimentsmix den Kunden unter einem Dach alles für den täglichen Bedarf, meist mit bester Verkehrsanbindung und einem großen kostenlosen Parkplatz direkt vor der Tür.

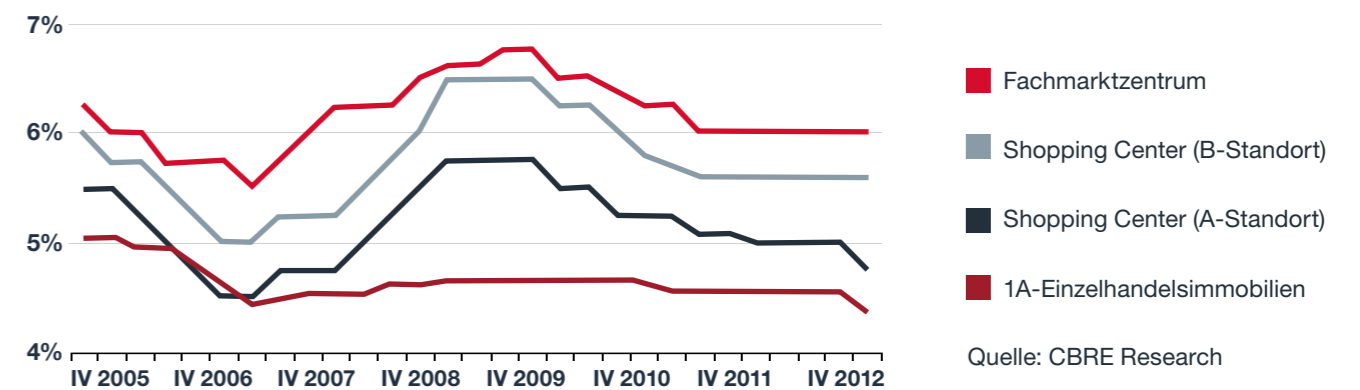
Das klassische Shopping Center in Innenstadtlage ist eine als Einheit geplante, errichtete und verwaltete Ansammlung von Einzelhandels- und Dienstleistungsbetrieben mit einem spezifischen Branchen- und Mietermix und einer hohen Kompetenz in den Bereichen Mode und Lifestyle.

Der Standort eines Fachmarktzentrums befindet sich meist an der Stadtperipherie. Die Ankermieter sind großflächige SB-Warenhäuser, Unterhaltungselektronik-, Textil- und Baumärkte. Die Mieterstruktur besteht aus discountorientierten Anbietern mit einem hohen Anteil an Waren des täglichen Bedarfs. Gastronomie ist in der Regel eher gering vertreten, dafür häufig mit Fast-Food-Sortiment. Gelegentlich finden Entertainment, Fitnessstudios, Tankstellen oder auch Waschstraßen einen Platz innerhalb dieser Verbindung.

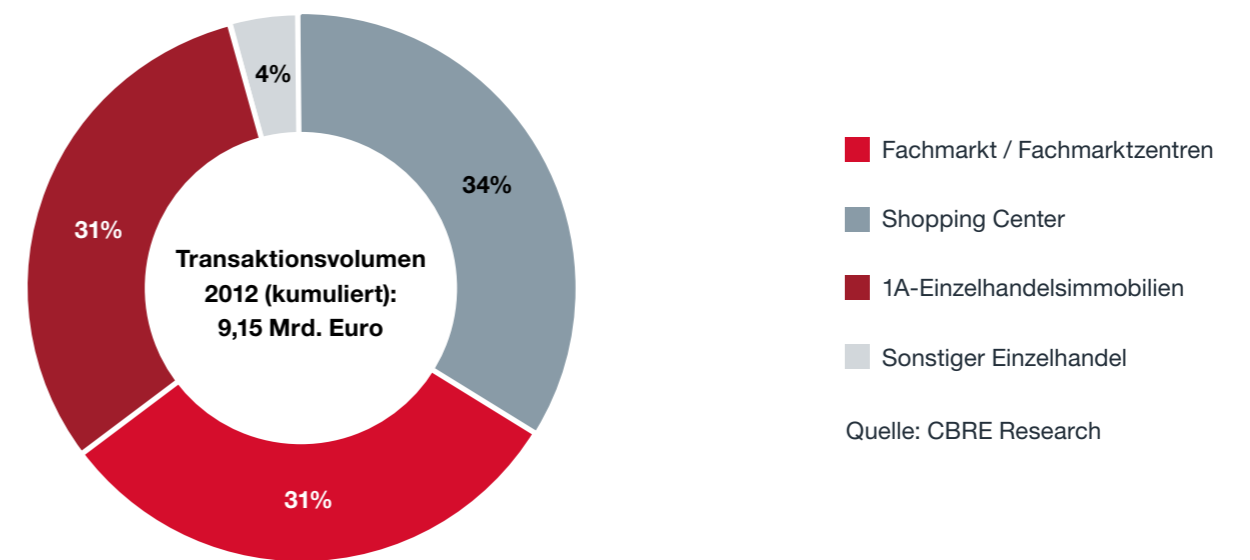
Fachmarktzentren sind für Investoren eine sichere Anlage und für Händler ein Wachstumssegment. Sie bieten aufgrund ihrer Spezifika besondere Chancen. Schließlich wurde 2012 nahezu ein Drittel des gesamten Transaktionsvolumens bei Handelsimmobilien in Fachmärkte und Fachmarktzentren investiert. Interessant sind diese Einkaufszentren für Investoren vor allem, weil sie eher verfügbar und durch geringere Transaktionsvolumen fungibler sind als Shopping Center in Innenstadtlagen. Auch neue Mietergruppen interessieren sich zunehmend für Fachmarktzentren. Hier finden sie nicht nur attraktive Rahmenbedingungen, sondern auch Raum zum Expandieren und beständige Kundenströme.

Der neueste Trend bei Einkaufszentren heißt „Hybride Mall“ oder „Fachmarktorientiertes Shopping Center.“ Damit sind Einkaufszentren gemeint, die die Versorgungsfunktion des Fachmarktzentrums mit klassischen Shopping Center-Elementen wie größerer Modekompetenz, ansprechenderer Architektur und modernen Gastronomiekonzepten verbinden.

Spitzenrenditen Einzelhandelsimmobilien:



Transaktionsvolumen nach Nutzungsarten:



MEC METRO-ECE Centermanagement: bessere Konzepte für höhere Renditen.

Der deutsche Markt mit seinen rund 300 Fachmarktzentren ist stark fragmentiert. Es gibt eine große Anzahl von Betreibern, aber keine gängigen Standards, die den Beteiligten Transparenz und Orientierung in allen Managementbereichen garantieren.

Die MEC METRO-ECE Centermanagement empfiehlt sich als erfahrener Dienstleister für Objektbewirtschaftung, Centermanagement, Vermietung sowie für Projektentwicklung. Wir schaffen, erhalten und steigern Werte für unsere Auftraggeber und Kunden – intelligent und kostenbewusst.

Als nationaler Marktführer in diesem Segment zeichnen wir aktuell für einen Bestand von 38 Centern verantwortlich. Das bedeutet rund 900.000 m² Verkaufsfläche, 1.350 Ladeneinheiten und 720 Mietpartner mit einem Jahresumsatz von rund 2,7 Mrd. Euro.

Als eigenständiges Joint Venture der weltweit agierenden METRO GROUP und des europäischen Shopping Center-Marktführers ECE können wir auf umfassenden Sachverstand und ein exzellentes Netzwerk zurückgreifen. Keine andere Centermanagement-Gesellschaft kennt den Handel so gut wie wir. Wir besitzen großes Know-how auf allen Feldern des Managements von Handelsimmobilien und tragen deshalb entscheidend zum Erfolg unserer Kunden bei.

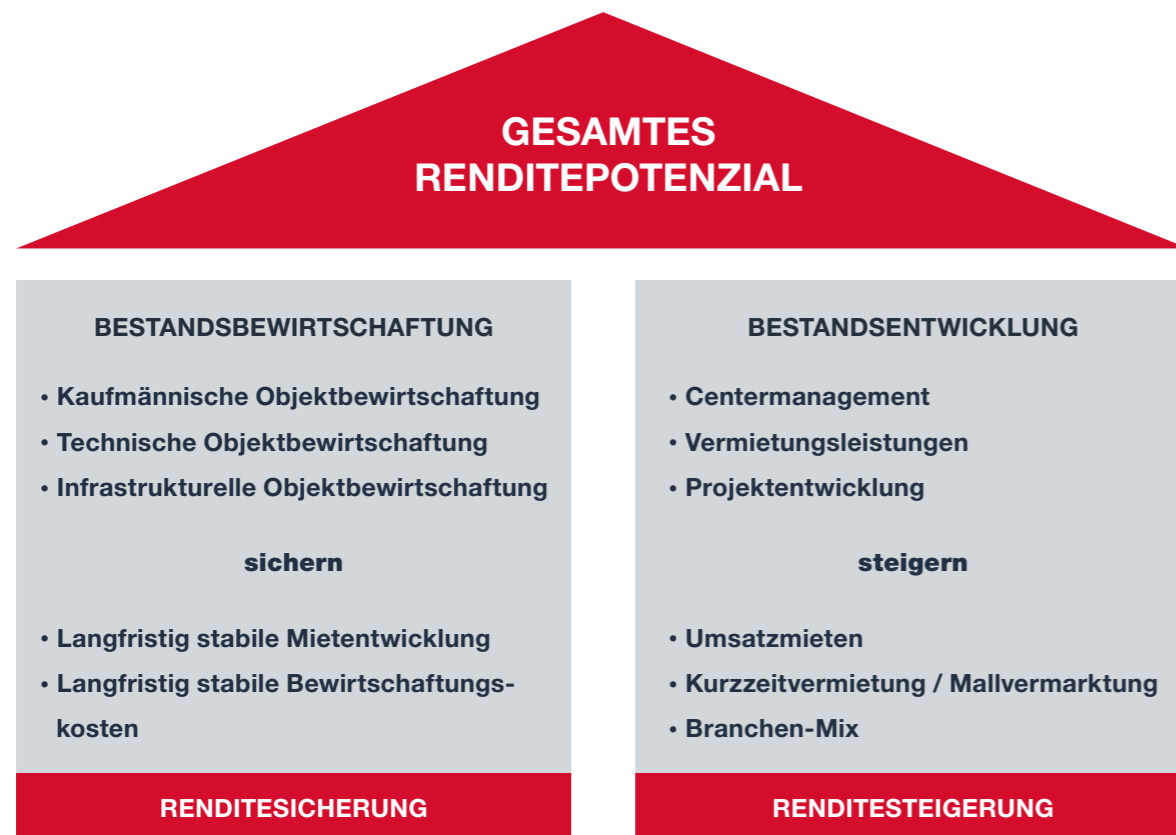
Die klare Positionierung der MEC METRO-ECE Centermanagement als Spezialist für Fachmarktzentren, der die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt, gibt Investoren die nötige Sicherheit für eine optimale Ertragsentwicklung. Gleichzeitig stehen ihnen für weitergehende Fragen und Leistungen jederzeit auch die Spezialisten unserer Muttergesellschaften im Rahmen unseres Netzwerkes zur Verfügung.



Das ganze Potenzial nutzen.

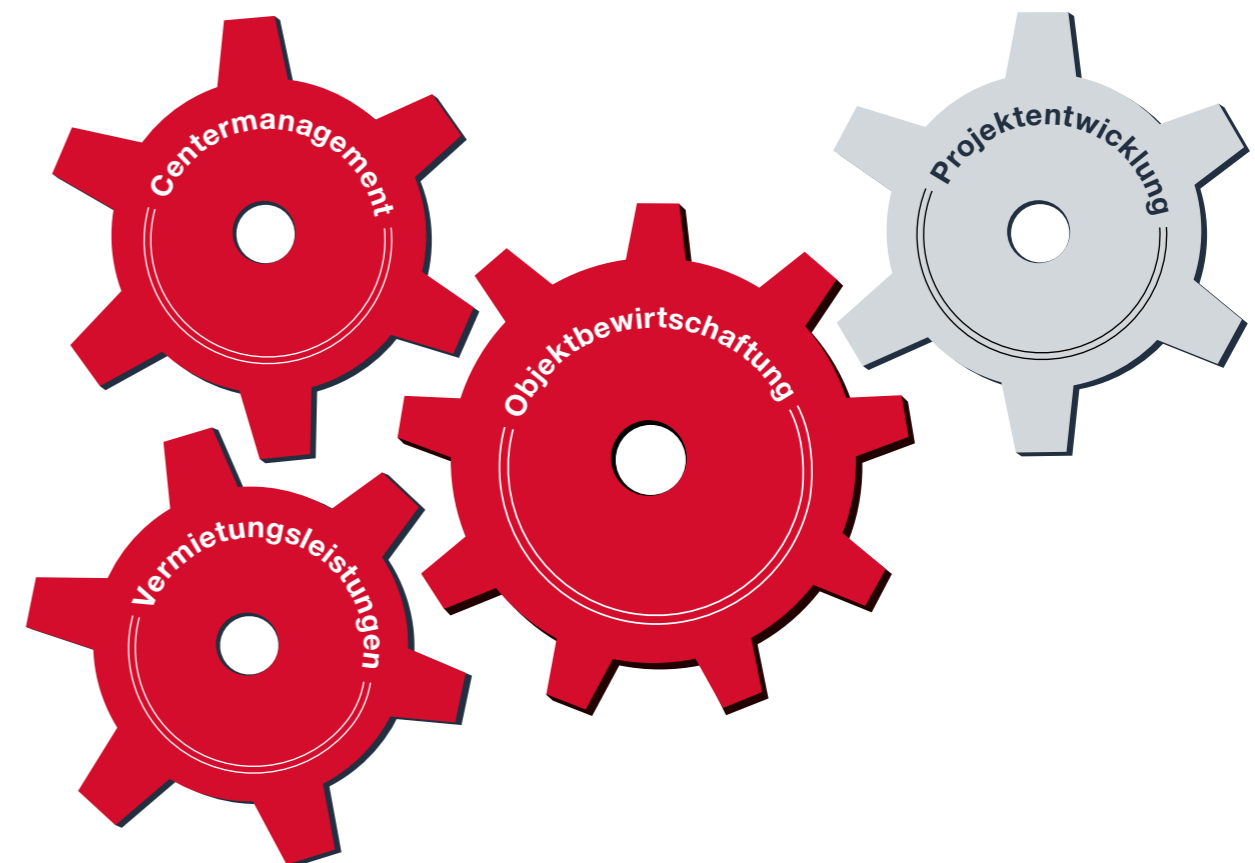
Den Grundertrag eines Fachmarktzentrums bildet die Rendite der Immobilie – der Zins aus der langfristigen Vermietung von Ladenflächen. Klassische Objektverwalter begnügen sich oft damit und schöpfen nicht das volle Renditepotenzial aus.

Die Handels- und Managementkompetenz der MEC eröffnet jedem Investor eine deutlich breitere Ertragsbasis. Denn der Handelsbetrieb – also Branchen- und Mietermix, aktive Mallvermarktung, Serviceangebot etc. – stellt eine entscheidende zweite Säule für die Rendite- und Wertsteigerung eines Fachmarktzentrums dar.



Werte steigern mit dem MEC Renditegetriebe.

Das Betreiben von Fachmarktzentren ist genauso aufwendig wie das Betreiben klassischer Shopping Center. Nur eine professionelle Bewirtschaftung eines Fachmarktzentrums bzw. eines fachmarktorientierten Shopping Centers sichert die volle wirtschaftliche Abschöpfung. Die MEC METRO-ECE Centermanagement hat Standards und Werkzeuge entwickelt, mit denen sie sich von anderen Betreibern differenziert und ihren Investoren einen klaren Mehrwert bietet.



MEC Objektbewirtschaftung: Kosteneffizienz für höhere Rendite.

Effiziente Objektbewirtschaftung ist die Grundlage einer guten Immobilienrendite. Die MEC erbringt für den Eigentümer alle strategischen und operativen Leistungen aus einer Hand – kaufmännisch, technisch und infrastrukturell.

Dabei entwickeln und setzen wir (neue) Standards in einer Branche, die bislang nur durch wenig Einheitlichkeit gekennzeichnet ist. Natürlich achten wir auf die strenge Einhaltung bestehender Normen. Einheitliche Vertragswerke, ob für die Geschäftsbesorgung oder für Dienstleister, erleichtern darüber hinaus die Zusammenarbeit.

Wir haben die Kosten unserer Kunden stets im Blick mit dem Ziel, Betriebs- und Instandhaltungskosten zu senken. Durch die aktive Steuerung der Dienstleister in den Bereichen Facilitymanagement und Energie sowie die Bündelung der Auftragsvergaben zum Erlangen entsprechender Mengenkonditionen erhöhen wir das wirtschaftliche Ergebnis. Auf Grundlage gesetzlicher und vertraglicher Vorgaben sorgen wir für eine effiziente Umlagepolitik bei den Nebenkosten.

Ein an die Kundenwünsche angepasstes Mahnwesen ist wesentlicher Bestandteil unseres Liquiditätsmanagements. Jederzeit ist durch Zahlungsüberwachung und Offene-Posten-Listen ein aktives Forderungsmanagement bis hin zum gerichtlichen Mahnverfahren gewährleistet.

→ Kaufmännische Objektbewirtschaftung

Wir steuern die Aufwendungen jedes Standortes, damit der Ertrag nicht geschmälert wird. Dafür erledigen wir alle kaufmännischen Belange der Immobilienbewirtschaftung wie z. B. die ordnungsgemäße Buchführung nach nationalen und internationalen Standards. Gewährleistungsverfolgung, Versicherungsmanagement und die Steuerung von Rechtsangelegenheiten sind weitere Aufgaben, die wir wahrnehmen.

Unsere Auftraggeber sind durch SAP-basierte Reportings stets über die ökonomische Entwicklung und Situation der Immobilie informiert. Unser transparentes Berichtswesen mit einem umfangreichen Portfolio an Reports und flexiblen Analysen sorgt dabei für Klarheit und Nachvollziehbarkeit unseres Handelns.

Erfolgreiches Centermanagement messen wir beispielsweise an:

- Umsatzentwicklung
- Frequenzentwicklung
- Mieterträgen/m²
- Leerstandsquoten
- Nebenkostenbelastung/m²

Dies erfolgt unter Berücksichtigung der mikroökonomischen Entwicklungen. Erhebungen zur Kunden- und Mieterzufriedenheit liefern darüber hinaus qualitative Werte.

Durch den Einsatz von SAP gewährleisten wir Revisionssicherheit ebenso wie einen schnellen und umfangreichen Austausch mit Wirtschaftsprüfern oder Aufsichts- bzw. Kontrollbehörden.

Weitere Leistungen auf Basis stets aktueller SAP-Daten:

- Mietvertragsverwaltung und Mieterbetreuung
- Inkasso, Forderungsmanagement und Zahlungsverkehr
- Budget- und Liquiditätsplanung
- Nebenkostenabrechnung
- Investitionsplanung
- Finanzbuchhaltung

→ Technische Objektbewirtschaftung

Sanieren, reparieren, optimieren – das Steuern und Koordinieren der technischen Instandhaltung von Handelsimmobilien ist unser tägliches Geschäft. Unsere Dienstleister kümmern sich um die gesamte Gebäude- und Anlagentechnik im Innen- wie Außenbereich. Darüber hinaus übernehmen Experten die Abnahme und Übergabe von Bauprojekten. Wir koordinieren, steuern und kontrollieren die Bewirtschaftung von Gewerbe- und Handelsimmobilien, steuern die Auswahl und Beauftragung von Dienstleistern für Außenanlagen, Heizung, Lüftung, Sanitär, Fahrtreppen, Eingangsanlagen etc. und sorgen im Sinne der Eigentümer für die optimale Gebäudepflege und eine langfristige Werterhaltung. Zudem gehören die Einhaltung und Koordination der sicherheitsrelevanten und gesetzlichen Vorgaben für die wiederkehrenden Prüfungen und Wartungen ebenso zu unseren Leistungen wie ein regelmäßiges Management technischer Risiken.

→ Infrastrukturelle Objektbewirtschaftung

Wir entwickeln mit Experten und Dienstleistern für jede einzelne Immobilie ein maßgeschneidertes Bewirtschaftungskonzept. Ob Abfallmanagement, Gebäudereinigung und Grünflächenpflege, Schädlingsbekämpfung oder Winterdienst: Wir garantieren eine durchdachte Bewirtschaftung und stellen die Erfüllung aller Qualitäts- und Hygienestandards sicher. Durch den Einsatz neuester Materialien und Geräte schützen wir wertvolle Ressourcen. Sicherheitsdienstleistungen wie Brand- und Objektschutz sowie Verkehrssicherung runden unser Angebot ab und sorgen dafür, dass Kunden, Mieter und Mitarbeiter jederzeit sicher sind.



Bedarfsorientiertes Centermanagement: wertsteigernd und nah am Kunden.

Aktive Centermanagement-Teams vor Ort setzen zentrale Leistungen der technischen und infrastrukturellen Objektbewirtschaftung auf lokaler Ebene um und sichern damit einen Teil des wirtschaftlichen Erfolgs. Denn sie planen, koordinieren und überwachen alle notwendigen Aktivitäten und den Einsatz von Dienstleistern. Sie sorgen für die Erhaltung der Betriebs- und Funktionsfähigkeit sowie die Sicherheit des Objekts. Ferner kümmern sie sich um die Einsatzplanung und Kontrolle des im Objekt tätigen Personals.

Der zweite Renditebeitrag des jeweiligen Centermanagement-Teams besteht in der Führung und Steuerung des lokalen Handelsbetriebs. Durch ihr Standortwissen erbringen sie einen zentralen Beitrag zur Entwicklung des Centers im Hinblick auf die Markt- und Wettbewerbssituation. Zudem erzielen sie durch eine aktive Mallvermarktung zusätzliche Erträge und liefern einen Mehrwert für die Centerkunden. Der Kontakt zu den Mietern und deren Betreuung sind weitere Aufgaben des Centermanagements.

Im Marketing baut die MEC METRO-ECE Centermanagement auf individuelle Konzepte, um ein Center als bevorzugte Einkaufsstätte zu positionieren. Für die Umsetzung des Marketingkonzepts sorgt der Centermanager. Zudem führen wir auch die Werbegemeinschaften. Die Centermanager arbeiten eng mit örtlichen Partnern wie Stadtverwaltungen, Presse und Verbänden zusammen.

Auf der Grundlage umfassender Marktbeobachtungen und -analysen sowie Kundenbefragungen und Mieteranalysen entwickeln wir Standortstrategien und Vermietungskonzepte. Zur Entwicklung des Standortes gehören neben Marketing- und Werbeinitiativen auch die Ermittlung des Vermietungsbedarfs sowie des möglichen Branchenmixes. Neben der Analyse steht die Umsetzung geeigneter Maßnahmen in enger Zusammenarbeit mit dem Vermietungsteam im Fokus.



Umfassende Vermietungsleistungen: individuell und standortbezogen.

Die Vermietung sichert in Kooperation mit dem lokalen Centermanagement die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes und kann so weitere Ertragspotenziale erschließen. Hierbei kümmern wir uns um die Fortentwicklung des Vermietungskonzepts sowie die Nachvermietung ausgelaufener Mietverträge. Zum Leistungsprofil gehören auch flankierende Maßnahmen, die im Zusammenhang mit dem Ein- und Auszug von Mietern stehen.

Die MEC METRO-ECE Centermanagement bietet umfassende Vermietungsleistungen, die Analyse, Vermietungskonzept und Umsetzung beinhalten. Der Zugriff auf eines der größten Mieterportfolios sowie die Zusammenarbeit qualifizierter und erfahrener Vermietungsmanager ermöglichen die strukturelle Anpassung des Mieterbesatzes an die örtlichen Erfordernisse – und somit die sukzessive Steigerung des Mietertrags. Diese umfassende Vermietungsleistung steht häufig in Verbindung mit der Notwendigkeit einer Revitalisierung, Erweiterung oder des Neubaus eines Standortes.

Herausragende Vermietungskompetenz mit ganzheitlichem Anspruch kennzeichnet unsere Vermietungsleistung. Bei der Vermietung einer Immobilie haben wir nicht nur das Portfolio des Investors im Blick, sondern auch die Mehrwerte, die unser gesamtes Portfolio zum Erhalt und zur Steigerung der Erträge der Investoren bietet. Unsere Vermietungskonzepte sind die Basis für eine effektive und zielgerichtete Akquisition von Mietern – international bis lokal. Unsere große Erfahrung sorgt auch im Bereich der Vermietung und Nachvermietung für die kontinuierliche Optimierung des Mieter- und Branchenmixes. Wir führen die Mietvertragsverhandlungen bis zur Unterschriftsreife. Unsere standardisierten Mietverträge garantieren dabei ein hohes Maß an Kalkulierbarkeit und Verlässlichkeit.

Projektentwicklung: Chancen nutzen, Potenziale abschöpfen.

Das zeitgerechte Zusammenspiel eines umfassenden Immobilienmanagements macht es leichter, Chancen zu nutzen und Renditepotenziale abzuschöpfen. Ob Umstrukturierung oder Neubau: Die Projektentwicklung bietet auf allen Feldern eine umfassende Beratung, Konzeption und Umsetzung. Wir verfügen über eine umfangreiche Expertise bei Revitalisierungen und Erweiterungen im Bestand. Für jede Anforderung können wir eine individuelle und adäquate Architektur bieten. Nicht zuletzt haben wir großes Know-how und kreative Ideen im Bereich Projektentwicklung und Neubau.



Was wir machen,
machen wir mit
Erfolg: aktuelle
Referenzprojekte.

→ Pfalz Center Kaiserslautern

Der Standort wurde in einer umfassenden Revitalisierung von Mai 2010 bis Oktober 2011 in seiner Attraktivität nachhaltig gesteigert. Zwölf Millionen Euro wurden dafür investiert. Die Mall und die Ladenflächen bekamen ein neues Layout. Dadurch entstanden zwölf neue Mietflächen für attraktive Marken wie Aldi, Rossmann, Depot und Ernsting's family. Bestandsmieter wie Real und Modepark Röther runden den Mietermix ab. Der Gastronomiebereich wurde neu gestaltet und vergrößert. Ferner erhielt die Fassade des Centers eine völlig neue Optik. Mit einem zeitgemäßen Lichtkonzept werden 70% des Stromverbrauchs bei der Beleuchtung eingespart. Das Center wurde im Oktober 2011 unter dem neuen Namen „Pfalz Center“ in der Region eingeführt und hat sich als beliebter Standort etabliert.





→ Ostsee Park Rostock

Rund sechs Millionen Euro flossen 2012 in die Erweiterung des Ostsee Park in Rostock/Sievershagen. Der 55.000 m² große Ostsee Park wuchs innerhalb eines Jahres um eine Gesamtfläche von 4.130 m². Mit der Maßnahme erfüllt die MEC METRO-ECE Centermanagement den stetig steigenden Wunsch nach noch mehr Sortimentsvielfalt und die anhaltend hohe Nachfrage an Mietflächen. In den Anbau sind 15 neue Mieter eingezogen, vor allem aus dem Bereich Mode u.a. Esprit, Gerry Weber, Tom Tailor und Runners Point. Durch die Erweiterung und den verbesserten Mietermix hat sich der Ostsee Park zu einem fachmarktorientierten Shopping Center (Hybride Mall) entwickelt. Maritimes Flair weht nach dem Umbau durch das Center: Dazu gehören ein kurvenförmiger Grundriss, der an Wellen erinnert, sowie Grünbereiche mit einer Anmutung von Dünen. Durch die Erweiterung wurde der Mietertrag um über 1 Million Euro erhöht.

→ Kurpfalz Center Mannheim

Der Mannheimer Vogelstang bekommt sein eigenes Einkaufszentrum. Aus dem bisherigen Real SB-Warenhaus wird bis Herbst 2013 ein attraktives neues Fachmarktcenter mit 27 Geschäften und sechs Gastronomiebetrieben. Dafür wird die 32.600 m² große Handelsimmobilie, die künftig den Namen Kurpfalz Center trägt, komplett revitalisiert und erweitert. Der Real Markt hat seine Verkaufsfläche auf 10.000 m² zurückgebaut. Die frei gewordene Fläche sowie die neu hinzugefügten Flächen kommen neuen Fachmärkten, Geschäften und der Gastronomie zugute. Filialisten wie Aldi, dm-Drogeriemarkt, Toys"R"Us, Adler, Takko, Ernsting's family, Gina Laura und Jeans Fritz haben bereits ihre Mietverträge unterschrieben. Das Center ist acht Monate vor der Eröffnung schon zu 85% vermietet.





MEC METRO-ECE
Centermanagement GmbH & Co. KG

Am Albertussee 1
40549 Düsseldorf

Tel. +49 (0) 211 30153-0
info@mec-cm.com

www.mec-cm.com

