

Die Tendenz geht zu 20.000

Non-Food-Discounter sind bei der Ladensuche deutlich anspruchsvoller geworden. Das stellt die Maklerfirma **Hillemeyer** fest. Es werden größere Einzugsgebiete und homogenere Flächenzuschnitte verlangt.

Was waren das für Zeiten, als ein Allesfresser wie Schlecker den Markt abgraste! Orte mit 2.000 Einwohnern, verwinkelte Läden? Für den einstigen Drogeriemarktriesen kein Problem. Rossmann oder dm würde **Uwe Hillemeyer** es nicht raten, einen Um-die-Ecke-Laden anzubieten. „L-förmige Grundrisse sind bei Unterhaltungselektronikern, Lebensmittlern und Drogeriemärkten nicht mehr gefragt“, so der auf Großflächen spezialisierte Makler. Verlangt würden rechteckige, homogene Flächen, die sich einheitlich regalieren lassen. „Noch gibt es KiK-Läden mit 300 m² und 2.500 m² Fläche. Das wird es langfristig nicht mehr geben.“



Aus seiner jährlichen Mieterbefragung liest **Hillemeyer** Dinge, die viele Vermieter seiner Ansicht nach alarmieren müssten. „Der Ruf nach guten Lagen ist deutlich und diese werden immer enger gefasst.“ Früher hätten KiK, Takko & Co. sich mit einem Lebensmittel-Discounter und einem Vollsortimenter in der Nachbarschaft zufrieden gegeben. Heute werde verstärkt auf das Einzugsgebiet geachtet. Die Tendenz gehe zu 20.000 Einwohnern. „Standorte mit weniger als 10.000 Einwohnern bzw. Marktgebiet sind

Laden des Textil-Discounters KiK in einem Fachmarktzentrum. Foto: cvs

unserer Erfahrung nach nicht mehr geeignet für Non-Food-Filialisten. Das war 2013 noch deutlich anders.“ **Hillemeyer** glaubt, hier Verunsicherung durch den Online-Handel zu erkennen. Seinen Aussagen liegen die Angaben von ca. 40 Unternehmen zugrunde. cvs