

„Wir könnten morgen 50 Hammer-Märkte vermieten“

Baurecht. Starre Sortimentslisten sieht Uwe Hillemeier als das größte Hindernis bei der Nachvermietung von Flächen in Fachmärkten. „Handel ist Wandel, aber die Städte haben ihre Sortimentslisten, ihre Innenstadtlis-ten.“ Nach 30 Jahren Fachmarktvermietung hat der Makler den Eindruck: „Städte können mit Handel nichts anfangen.“

Immobilien Zeitung: Wir erleben eine Schließungswelle im Einzelhandel. Hammer insolvent, Mäc-Geiz und Das Depot in der Eigenverwaltung. Baumärkte wie Hellweg oder Möbel Roller schließen Filialen.

Uwe Hillemeier: Und Sie wollen jetzt wissen: Wer soll das alles mieten? Gibt es überhaupt noch jemanden, der das mietet, wenn die alle pleitegehen, richtig?

IZ: Genau. Erleben wir in den Fachmarktzentren jetzt etwas Ähnliches wie in der Innenstadt, nämlich grassierenden Leerstand?

Hillemeier: Nein. Das wird nicht passieren. Im Fachmarktbereich haben wir gegenüber der Innenstadt den Vorteil, dass die Flächen in den letzten Jahren nicht ausgefuhrt sind. Wir haben ja nicht ohne Ende Genehmigungen bekommen. In der Innenstadt konnte man ja fast machen, was man wollte. Da haben vier- bis fünfgeschossige Handelsimmobilien Betreiber gefunden, die nach fünf Jahren die Grätsche gemacht haben. Jetzt stehen die Dinger alle leer. So etwas gibt es im Fachmarktbereich nicht. Wir haben genug Mieter, die alle genügend Flächen suchen. Wir haben zu wenig Flächen. Deshalb ist die Insolvenz eines Großflächenbetreibers immer eine Chance für den Markt, dass er sich weiterentwickeln kann. Nehmen wir Hammer Raumstlisten. Es gibt rund 150 Hammer-Märkte, 50 davon haben wir in der Bearbeitung. Das sind 100.000 qm Handelsfläche in Fachmärkten. Ich wüsste nicht, wo

ich 100.000 qm Fachmarktfläche für neue Konzepte anderswo herholen sollte als aus solch einer Insolvenz.

IZ: Wo sehen Sie bei der Nachvermietung der Hammer-Märkte die größten Hürden?

Hillemeier: Beim Baurecht. Hätten wir keine Restriktionen im Baurecht, könnten wir morgen alle 50 Hammer-Märkte vermieten. Punkt. Die Standorte sind gut. Die Mieten sind gut, die Ausbauqualität ist o.k. Aber das Baurecht ist eine Vollkatastrophe.

IZ: Warum?

Hillemeier: Weil wir es zum Teil mit vorhabenbezogenen Bebauungsplänen zu tun haben, mit starren Sortimentslisten. Da steht dann 80 qm Gardinen drin, 150 qm Bodenbeläge, 60 qm Teppiche, 30 qm Badezimmerausstattung usw. Es gibt aber keinen Betreiber mehr, der genau in diese Sortimentsliste passt. Denn der, der genau dieses Flächenkonzept gefahren ist, ist ja pleitegegangen. Wir müssen also die Städte dazu bringen, das Baurecht aufzuweichen. Darum geht es.

IZ: Keine leichte Aufgabe.

Hillemeier: Allerdings. Wir haben Städte, da stehen Handelsflächen seit Jahren leer, weil das Baurecht für irgendeine Nutzung festgeschrieben ist und keine andere. Es gibt zum Beispiel immer noch vier, fünf Praktiker-Märkte, die seit der Praktiker-Insolvenz 2013 leer stehen. Da gibt es ein Baurecht für einen

Baumarkt mit 180 qm Fliesen, jetzt hat Globus Baumarkt aber 360 qm Fliesen. Deshalb wird der Globus nicht genehmigt, weil mehr als 160 qm Fliesen darf man nicht. Das sind die Themen.



„Das Baurecht der Hammer-Märkte ist eine Vollkatastrophe.“

Uwe Hillemeier

Urheber: Peter Sudermann

IZ: Was würde geschehen, wenn die Kommunen jegliche baurechtliche Restriktionen für den Handel über Bord werfen würden? Wenn der Handel flächen- und standortmäßig machen könnte, was er will?

Hillemeier: Dann würde das darwinistische Prinzip greifen. Der Stärkere gewinnt. Das wäre für regionale Unternehmen zum Teil eine Katastrophe, wenn sie nicht mehr über das kommunale Baurecht geschützt wären. Nehmen wir den regionalen Intersport-Händler, der einen Sportverein unterstützt. Der würde auf einmal niedergemäht, weil Decathlon auf der grünen Wiese auf 3.000 qm eröffnet, die er ohne Restriktionen im Bau-

recht nie genehmigt bekommen hätte. Dann gäbe es überall Decathlon, aber keinen regionalen Intersport-Händler mehr, der die Sportvereine unterstützt. Ist das gut? Wir brauchen einen Mittelweg, der das Ganze besser macht als das, was wir im Moment haben. Das, was wir im Moment haben, ist Stillstand.

IZ: Was wünschen Sie sich von den Städten?

Hillemeier: Dass sie sich dem Handel gegenüber mehr öffnen und sich nicht einfach auf ihre Paragraphen zurückziehen. Dass sie sich einmal intensiv und aktiv mit dem Handel beschäftigen. Das würde helfen, Leerstände zu verringern und Arbeitsplätze schneller wieder ans Netz zu bringen. Das Schlimme ist, dass die Kompetenz oft nicht da ist. Die Städte können mit Handel nichts anfangen. Handel ist Wandel, aber die Städte haben ihre Sortimentslisten, ihre Innenstadtlis-ten und sagen: Das ist innenstadtrelevant, das nicht.

IZ: Das ist das Instrumentarium, um den regionalen Intersport-Händler zu schützen.

Hillemeier: Oft gehen diese Sortimentslisten an der Realität vorbei. Wir vermieten gerade in einer Stadt, da sind Fahrrad und Camping innenstadtrelevant. Ich verstehe das nicht. Soll ich mit meinem Wohnmobil in die Innenstadt fahren, um mir dann dort Campingartikel zu kaufen? Und ein Fahrradladen in der Fußgängerzone ist auch nicht sexy, wenn ich zwei Fahrräder kaufen will, aber 15 km entfernt wohne.

IZ: Vielleicht soll mit dieser Regelung der kleine Fahrradladen in der Innenstadt geschützt werden?

Hillemeier: Mag sein. Ich verstehe es trotzdem nicht, wie solche Sortimente für innenstadtrelevant deklariert werden. Ich verstehe es nicht. Die Städte verstehen es aber teilweise auch nicht. Oft höre ich den Satz: Das hat mein Vorgänger so geregelt.

IZ: Von den 434 angemeldeten Teilnehmern des Retailer Meetings waren 22 Städtevertreter. Wie fanden sie die Veranstaltung?

Hillemeier: Mir sind eben drei oder vier Stadtvertreter entgegengekommen, die zum ersten Mal hier waren. Sie haben sich herzlich bedankt, dass sie den Einzelhandel auch mal von einer anderen Seite kennenlernen konnten. Die Gespräche, die sie hier geführt haben, hatten sie vorher noch nie geführt. Das muss wohl ein Aha-Effekt nach dem anderen gewesen sein. Darum bemühe ich mich beim Retailer Meeting, dass Kommunen und Händler mehr Verständnis füreinander haben. Es war allerdings nicht einfach, die Stadtvertreter hierher zu bekommen. Manche haben wir vier- oder fünfmal angerufen. Wir haben ihnen quasi den roten Teppich ausgerollt.

IZ: Herr Hillemeier, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Christoph von Schwabenflug.