

WIR WISSEN, WO DIE POTENZIALE DER ZUKUNFT LIEGEN.

## IA- EINZELHANDELS-

LÜHRMANN ist Ihr Experte für Einzelhandelsimmobilien in Fachmarkt- und innerstädtischen 1A-Lagen. Wir laden Sie ein, uns zu folgen: in Erfolgsräume und zu gelungenen Geschäften. Profitieren Sie von unserer Expertise und mehr als 25-jährigen Erfahrung.

### **IM FOKUS:** IHR INVESTMENT-VORTEIL

LÜHRMANN berät Sie umfassend und realistisch, damit Sie Während des gesamten Prozesses sind wir an die richtige Entscheidung für Ihre Immobilie und Ihr Investment Ihrer Seite: Wir bewerten Immobilien und Gebote, treffen können. Wir begleiten Sie von der ersten Analyse des wir unterstützen Sie bei der Due Diligence-Phase Fachmarktzentrums bis zum Vertragsabschluss. Profitieren Sie sowie bei der Gestaltung des Kaufvertrags und von unserem einzigartigen Marktwissen, so minimieren Sie Risiken beraten Sie bei Abschlussverhandlungen. Dabei und maximieren Ihre Wertschöpfung. Von Anfang an bestmöglich – gilt für uns immer eins – höchste Transparenz. unsere Expertise zu Standorten, Lagen, Mietpreisen und Verkaufswerten sowie Marktteilnehmern sichern Ihnen Ihren entscheidenden Vorsprung. So erreichen wir mit Ihnen unser Ziel, Menschen und Er- Wissen: Mit unserer Erfahrung, relevanten Daten folgsräume ins Geschäft zu bringen.

### **VORSPRUNG DURCH WISSEN**

Sichern Sie sich Ihren Vorsprung durch unser und Analysen arbeiten wir Ihren Vorteil heraus.

## UNSERE ERFOLGSRÄUME



**BERATUNG** 

Basis für beste Geschäfte: Damit Sie die optimale Entscheidung für Ihre Einzelhandelsimmobilie treffen können, beraten wir Sie umfassend.



RESEARCH

Ausführliche Analysen: LÜHRMANN erhebt regelmäßig relevante Daten über Marktentwicklungen, Konjunktur und Trends.



BEWERTUNG

Von Anfang an bestmöglich: Wir bewerten das Potenzial Ihrer Einzelhandelsimmobilie, zuverlässig, zeitnah und unabhängig.



VERMARKTUNGS-PROZESS

Wir sind präsent: Wir begleiten Sie während des gesamten Vermarktungsprozesses, von der Bewertung Ihrer Immobilie bis zum Kaufvertrag.

### UNSERE LEISTUNGEN IM BERATUNGS- UND VERKAUFSPROZESS

- Vorbereitung der für den Verkauf notwendigen Unterlagen, ggf. Aufbereitung dieser beim LÜHRMANN Projektmanagement
- · Einholung von Behördenauskünften
- Digitalisierung der Objektunterlagen und Darstellung in einem gesicherten Datenraum für potenzielle Investoren sowie externe Dienstleiter
- Erstellung professioneller Vermarktungsunterlagen in Zusammenarbeit mit eigener Marketingabteilung und ggf. externen Dienstleistern
- Koordination von Investorenterminen und -gesprächen
- Begleitung der Kaufvertragsverhandlungen bis zur Unterschrift





### VORTEILE VON PAKETVERKÄUFEN FÜR EIGENTÜMER UND INVESTOREN

Fachmärkte sind beliebte Anlageobjekte, so haben viele Eigentümer gleich mehrere Objekte im Bestand. Besteht die Überlegung sich von Liegenschaften zu trennen, ist es ratsam einen Verkauf als Paket zu prüfen.

Portfolioverkäufe können für Eigentümer sowie Investoren eine Reihe von Vorteilen und Synergien erzeugen. Zum einen sind dies Organisations-sowie Verwaltungsaufwände, die merklich reduziert werden können, zum anderen werden die Kosten oftmals spürbar optimiert.

### VOLLSTÄNDIGE UND PROFESSIONELLE VERMARKTUNGS-UNTERLAGEN

Beispielhaft können die Investorenansprache, die Datenaufbereitung und -bereitstellung in einem digitalen Datenraum sowie auch die Vermarktungsunterlagen genannt werden. In Zusammenarbeit mit dem LÜHRMANN Projektmanagement prüfen wir die vorliegenden Objektunterlagen und komplettieren diese. Falls notwendig werden Behördenauskünfte zu Altlasten oder Grundbesitzabgaben, Informationen zu Bebauungsplänen oder Einzelhandelskonzepten eingeholt.

Über die LÜHRMANN Marketingabteilung erstellen wir inhouse Präsentationsunterlagen und Investment Memoranden. Bei Bedarf greifen wir auf ein Netzwerk externer Dienstleister, zum Beispiel Fotografen und Programmierer, zurück.

### **EXKLUSIV = INKLUSIV**

Bei Exklusivmandaten beziehungsweise einer klaren Beauftragung durch den Verkäufer bietet LÜHRMANN die Vermarktungsleistungen inkludiert an. So bleiben auch bei längerfristigen Projekten die Kosten stets transparent. Portfolioverkäufe haben den Vorteil, dass sich der Kreis, der für einen Ankauf in Frage kommenden Investoren deutlich vergrößert: Für viele institutionelle Anleger werden Fachmärkte bzw. Fachmarkt-Portfolios erst ab einem Volumen von zehn bis 15 Millionen Euro interessant.

### GRÖSSERER INVESTORENKREIS

Werden mehrere Objekte zu einem Paket zusammengefasst, ist der Investorenkreis oftmals größer und der Verkaufspreis wird optimiert. Zudem sind die Ansprechpartner zügig mit allen relevanten Informationen ausgestattet. So ist eine vollumfängliche Beratung zu den Kosten im Rahmen eines strukturierten und zeitlich überschaubaren Prozesses möglich.

## 3-2-1 MAINZ PORTFOLIO

"Die Zusammenarbeit mit LÜHRMANN als Schnittstelle zum privaten Verkäufer des Portfolios war hervorragend. Wir waren insbesondere von der guten Aufbereitung, der für die Ankaufsprüfung benötigten Unterlagen positiv überrascht. Bei komplexeren Transaktionen oder bei auftretenden Unwegsamkeiten ist es wichtig, einen kompetenten Berater an Bord zu haben, der den gesamten Prozess begleitet. LÜHRMANN hat hier Käufer und Verkäufer nicht nur bis zum

Signing sondern auch darüber hinaus begleitet.

Mit der guten Kommunikation sowie der professionellen Transaktionsabwicklung insgesamt waren wir sehr zufrieden und freuen uns auf weitere spannende Projekte mit LÜHRMANN."

THOMAS DÄNZEL, CHIEF TRANSACTION OFFICER, X+BRICKS ZUR TRANSAKTION MIT LÜHRMANN

"Mit der Beratung seitens LÜHRMANN bei diesem für uns nicht alltäglichen Verkaufsprozess sind wir hoch zufrieden. Vom ersten Kennenlernen bis zum Notartermin und darüber hinaus wurden wir kompetent und zuverlässig begleitet. Hierbei konnten wir einige zeitintensive und aufwendige Arbeiten, wie die Beschaffung von Behördenauskünften, die Digitalisierung der umfassenden Unterlagen oder auch die Gespräche mit dem Regierungspräsidium Darmstadt wegen eines Altlastenthemas, vertrauensvoll an LÜHRMANN abgeben. Ein solches Engagement – weit über die eigentliche Maklertätigkeit hinaus – haben wir bei anderen Projekten so noch nicht erlebt. Für die hervorragende Begleitung bei diesem nicht immer einfachen Prozess möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken und wünschen weiterhin viel Erfolg und gute Geschäfte!"

CHRISTOPH RAUCH, **HUGO RAUCH & SÖHNE GBR** ZUR BERATUNG DURCH LÜHRMANN

### 3-2-1 MAINZ PORTFOLIO



Usingen // Mieter: REWE



Rüdesheim // Mieter: REWE Getränkemarkt & PENNY



Mainz // Mieter: REWE



Mainz // Mieter: REWE



Bischofsheim // Mieter: REWE

Stadt: Mainz, Bischofsheim, Rüdesheim, Usingen Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf Verkäufer: Hugo Rauch & Söhne Investor: x+bricks Investments & ein weiterer Investor Fläche: 40.335 gm

### BERATUNGSPROZESS

VERKAUF DES 3-2-1-MAINZ-PORTFOLIOS



- > Besichtigung und Bewertung der Liegenschaften
- > Ausgabe der Handlungsempfehlung "Paket-Verkauf"
- > Beauftragung LÜHRMANN durch die Verkäuferseite

- 2
- OKTOBER 2018
- > Erstellen geeigneter Vermarktungsunterlagen in Zusammenarbeit mit unserer Marketingabteilung und Beauftragung eines professionellen Fotografen
- > Identifizierung und Ansprache potenzieller Investoren



- NOVEMBER 2018
- ter Ver- > Einholen diver agen in > Koordination \ mit unserer terminen und ng und einer Handlun



- DEZEMBER 2018
- > Abschluss einer Exklusivitätsvereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer
- > Vorbereitung der für den Verkauf notwendigen Unterlagen in Zusammenarbeit mit unserem Projektmanagement (insbesondere Behördenauskünfte)



### JANUAR 2019

- > Digitalisierung und zur Verfügung stellen der Objektunterlagen durch LÜHRMANN und externen Dienstleister (ca. 30 Leitz-Ordner)
- > Erstellung und Betreuung eines für den Ankauf durch einen institutionellen Investoren benötigten Datenraumes
- > Betreuung und Unterstützung im Rahmen der Ankaufsprüfung



APRIL 2019

### FEBRUAR / MÄRZ /

- > Terminkoordination mit Gutachtern sowie Mitarbeitern der Kauferseite
- > Moderation der Gespräche während und nach der Ankaufsprüfung
- > Koordination der Gespräche und Termine mit dem Regierungspräsidium Darmstadt au grund der Altlastenthematik
- > Unterstützung bei Kaufvertragsverhandlung bis z Vertragsunterschrift



### MAI 2019

> Kaufvertragsabschlu

2019

Aufgrund der Komplexität der Trans aktion lagen zwischen dem erste Gespräch mit dem Verkäufer und de Unterschrift der Kaufverträge etw zehn Monate. Die Kosten für die ge nannten Punkte wurden aufgrund de klaren Beauftragung – wie üblich – vo LÜHRMANN getragen.

11

### **METZINGEN & WANNWEIL - PORTFOLIO**



Metzingen, Nürtinger Straße 63 // Mieter: REWE



Wannweil, Alte Spinnerei 2 // Mieter: EDEKA

Stadt: Metzingen, Wannweil Vermittler: LÜHRMANN München Verkäufer: Family Office Investor: KGAL Nutzfläche: ca. 5.000 qm Kaufpreis: 14,6 Mio. EUR

### **RE-INVEST PORTFOLIO**



Babenhausen, Siemensstraße // Mieter: LIDL



Niederweimar, Herborner Straße // Mieter: ALDI



Babenhausen, Hinter der Altdörfer Kirche // Mieter: REWE



Bad Endbach, Am Bewegungsbad // Mieter: REWE, ALDI, KIK, TEDI



Vellmar, Harleshäuser Straße 22 // Mieter: NETTO, Pizzaservice

Stadt: Babenhausen, Niederweimar, Bad Endbach, Vellmar Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf Verkäufer: re-invest Immofonds Investor: Sloane Hessen Alpha Fläche: 36.500 qm Kaufpreis: 16 Mio. EUR

### EXPERIENWISSEN



### MICHAEL MEINDL, PROJEKTLEITER EINZEL-HANDEL BEI BULWIENGESA, ZUR ENTWICKLUNG DER ASSETKLASSE FACHMARKTZENTRUM

den vergangenen Jahren in dieser Änderungen in der Mieterstruktur Assetklasse feststellen können?

Investments in Fachmarktzentren sind immer beliebter geworden. A-Städte In den 1A-Lagen der Innenstädte im lokalen Einzelhandel einnehmen.

Welche Veränderungen haben Sie in Hat es in den vergangenen Jahren von Fachmarktzentren und 1A-Lagen gegeben?

und Shopping-Center sind schon seit hat vor allem der Modehandel in den Jahren auf einem hohen Preisniveau, vergangen zwei bis drei Jahren verso dass ein Engpass dieser Produkte stärkt Probleme bekommen: Filialen entstand. Investitionen in Fachmärkte werden aufgegeben, die Laufzeiten sind daher als Alternative immer at- von Mietverträgen werden verkürzt. traktiver geworden; nun sind sie eine Im Lebensmittelhandel sind dagegen etablierte Assetklasse. Für sie spricht 15 bis 20 Jahre Mietdauer nach wie vor allem - sie sind "vergleichsweise vor normal. Sie bieten den Eigensicher". Gute Investments können auch tümern also eine höhere Sicherheit in kleineren Städten, z. B. Kreisstädten, und Planbarkeit. Ein deutlicher Vorteil getätigt werden, wo dezentrale Fach- von Fachmarktzentren gegenüber marktstandorte eine wichtige Position Shopping-Centern, wenn wir diese hinzunehmen.

### Was denken Sie über die Entwicklung der Mieter in Können Sie herausragende Beispiele für professio- Wie sehen Sie die Zukunft der Assetklasse Fachmarkt? Fachmarktzentren?

ping-Verhalten anpassen: online bestellen und vor Ort der grünen Wiese mit großflächigen Mietern. abholen könnte ein Weg sein. Als weiteres Beispiel ist denkbar, dass die Verkaufsfläche reduziert wird, um die Lagerfläche auszudehnen und sie als Auslieferungs- oder Abhollager zu nutzen. Hierfür ist natürlich zentren? eine gute Verkehrsanbindung wichtig.

### Die Verkehrsanbindung ist ein gutes Stichwort. Wie nach, um einen Einkauf zu erledigen?

Fachmarktzentrums, dem Branchenmix und der Region. Man kann im ländlichen Raum mit 20 Minuten markt rechnen, wobei diese häufig als Stand-Alone Märkte agieren.

### nelle Fachmarktzentren nennen?

nenstädten in die Fachmarktzentren, auf der anderen park Center in Dortmund, oder das erst 2013 erbaute potenzial. Sie stellt für Investoren ein geringes "Klum-Seite gehen zum Beispiel Lebensmittelhändler und Kronenberg Center in Essen sind gute Beispiele für penrisiko" dar und wird von Gemeinden auch zukünf-Sportartikelanbieter auch den anderen Weg: von den einen professionellen Auftritt und ansprechende Ar- tig eventuell noch genehmigt. Das Management von Fachmärkten in die Innenstädte. Dort bespielen sie chitektur. Während das Kronenberg Center neu entwi- Fachmarktzentren ist deutlich professioneller geworganz andere Flächengrößen, haben oftmals ein ange- ckelt wurde, haben die beiden anderen Standorte eine den, sie haben sich teilweise fast zu Shopping-Centern passtes Sortiment und wollen einfach weitere Kunden grundlegende Sanierung hinter sich. Diese Entwick- entwickelt, die Architektur ist immer ansprechender ansprechen. Der Online-Handel hat selbstverständ- lungen, speziell seit etwa zehn bis 15 Jahren, waren und die Aufenthaltsqualität wurde bzw. wird vielerorts lich ebenfalls Auswirkungen auf die Mieter: Beim Le- enorm. Die erste Fachmarkt-Generation gab es in den bewusst noch gesteigert. So große Entwicklungen, wie bensmittelhandel werden aktuell lediglich ein bis 1,5 1970er Jahren und die weitere Entwicklung kam in den es sie in den vergangenen 15 Jahren gegeben hat, wird Prozent der Waren online bestellt. Andere Branchen 1980er Jahren richtig in Fahrt. Im Prinzip ist ein Fach- es allerdings vorerst nicht mehr geben. müssen ihre Flächen aber stärker an das "neue" Shop- markt aber auch heute noch ein ebenerdiger Markt auf

### Welche Erfolgsfaktoren sehen Sie für Fachmarkt-

Allem voran sehe ich da die wiederkehrende Frequenz Flächenanspruch erweitert, z. B. die Drogeriemärkte, durch einen Lebensmittelankermieter. Eine weitere Einrichtungs- und Accessoiresanbieter und preisgünswichtige Anlaufstelle in einem Fachmarktzentrum ist tige Textiler, die Zentren werden durch Sanierungen viele Minuten fahren Konsumenten Ihrer Erfahrung der Drogeriemarkt. Ein Anbieter dieser Branche ist ei- immer professioneller und die Aufenthaltsqualität wird gentlich ebenso Standard wie der Lebensmittelmarkt. spürbar erhöht, der Grund einer Fahrt zu einem Fach-Hinzu kommen dann weitere attraktive Mieter, die den marktzentrum bleibt aber ein Versorgungseinkauf – und Das ist ganz stark abhängig von der Ausstattung des aperiodischen Bedarf decken. Das Konsumentenver- wird nicht zum Vergnügungskauf. So werden zum Beihalten hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark spiel Fitnessstudios und individuelle Gastronomie die gewandelt: Es sind mehr liquide Mittel in der breiten Ausnahme bleiben. Bei Versorgungseinkäufen werden für ein SB-Warenhaus, mit bis zu 30 Minuten bei einem Masse vorhanden, was sich auch auf das Einkaufs- die Kaufentscheidungen schnell getroffen, sie werden Baumarkt bzw. 40 Minuten bei einem großen Möbel- verhalten niederschlägt. Um beim Beispiel Drogerie- meist nicht lang überdacht. Die Zeit, die in Fachmarktmärkte zu bleiben, hier hat die Sortimentstiefe enorm zentren verbracht wird, ist somit deutlich geringer und zugenommen.

Vor allem für die kompakte Klasse zwischen 10.000 Auf der einen Seite zieht es weitere Mieter aus den In- Das ORO in Schwabach, ein Hybrid-Center, das Indu- und 20.000 Quadratmetern sehe ich viel Zukunfts-

### Werden Fachmarktzentren also Innenstädte stärker als Shopping-Paradies ablösen?

In den vergangenen Jahren sind zwar immer wieder neue Branchen als Mieter hinzukommen bzw. haben ihren weniger intensiv, als in den Innenstädten beim Shopping.



### IM BOORSTÜCK 8, 10, 12 / ARGENTHALER STRASSE 3 & 5, SIMMERN







Die Nachfrage war groß, entschieden hat sich die Eigentümerfamilie letztendlich für den langjährigen Mieter. GLOBUS hat das Fachmarktzentrum in Simmern (Hunsrück) für den eigenen Bestand erworben, um es weiterzuentwickeln und langfristig erfolgreich zu betreiben. Mit rund 21.000 Quadratmetern ist das Handelshaus seit mehr als 40 Jahren der Nahversorger der Region. LÜHRMANN hat das Objekt im qualifizierten Alleinauftrag vermittelt. Das Fachmarktzentrum liegt am Ortsrand von Simmern, Kaufpreis: 42,5 Mio. EUR direkt an der Bundesstraße 50, und ist somit auch von den umliegenden Gemeinden gut zu erreichen. Neben dem SB-Warenhaus betreibt GLOBUS auf dem etwa 62.000 Quadratmeter großen Areal ebenfalls einen Getränkemarkt, ein Elektrofachgeschäft, ein Reifencenter sowie eine Tankstelle. Des Weiteren gehört ein Sportfachgeschäft zur Liegenschaft.

Stadt: Simmern Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf Fläche: 21.000 qm

### SPREEWALDALLEE 44-50, MANNHEIM - KURPFALZ CENTER

# KURPFALZ©ENTER





LÜHRMANN hatte den Auftrag, einen Käufer für das Kurpfalzcenter zu finden, der beste Marktpreis sollte mittels eines strukturierten Bieterverfahrens erzielt werden. LÜHRMANN versendete einen Teaser mit den wichtigsten Objektdaten an 30 potenzielle Interessenten. Ein umfangreiches Investment-Memorandum mit allen Details zum Kurpfalzcenter wurde den Kaufinteressenten zur Verfügung gestellt. Nach zwei Bieterrunden mit drei Interessenten stand fest: Die Hamborner Reit erwirbt das Kurpfalzcenter Mannheim. LÜHRMANN organisierte eine straffe Due Diligence-Phase von nur sechs Wochen. Der Verkauf des Fachmarktzentrums wurde mit einem Kaufpreis von 80 Millionen Euro beurkundet.

Stadt: Mannheim
Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf
Verkäufer: Württembergische Lebensversicherung
Investor: Hamborner Reit
Fläche: 28.000 qm
Kaufpreis: 80 Mio. EUR

### BÖRNICKER CHAUSSE 15, BERNAU - BAHNHOFSPASSAGE







Das Shopping-Center Bahnhofspassage in Bernau dominiert den Ort. Mit mehr als 70 Mietern, einem großen Freizeitbereich und einem angrenzenden achtgeschossigen Büroturm ist das Einkaufszentrum ein Kundenmagnet. Der attraktive Mietermix aus zahlreichen Branchen wird vom Lebensmitteleinzelhandel, einem Fitnessstudio sowie einem Kino ergänzt. Rund 90.000 Haushalte liegen im Einzugsgebiet der Bahnhofspassage. LÜHRMANN hatte den Alleinauftrag, einen Käufer zu finden, der die Immobilie inklusive der heterogenen Mieterstruktur managen und entwickeln kann. TLG Immobilien war aufgrund der langjährigen Erfahrung im Management einzelhandelsgenutzter Fachmarktimmobilien sowie der Investitionsstrategie der ideale Käufer. Für 50,3 Millionen Euro wechselte die Bahnhofspassage in Bernau den Eigentümer.

Stadt: Bernau bei Berlin
Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf &
LÜHRMANN Berlin
Verkäufer: Peter Fritz Immobilien
Investor: TLG Immobilien
Nutzungsart: Einkaufszentrum
Fläche: 27.250 qm
Kaufpreis: 50,3 Mio. EUR

### HERRENSEEALLEE 15, STRAUSBERG - HANDELSCENTRUM STRAUSBERG





In vier Bauabschnitten wurde das Handelscentrum Strausberg umfassend umgestaltet. 2007 wurden die Arbeiten am größten Einkaufszentrum des Märkischen-Oderlandes abgeschlossen. Namhafte Filialisten konnten als Mieter für das Handelszentrum gewonnen werden. Ergänzt wird das umfangreiche Einkaufsangebot von Cafés und Snackbars. Mit vier umliegenden S-Bahnstationen ist das Zentrum gut erreichbar. LÜHRMANN bekam den Alleinauftrag zur Vermarktung des Handelscentrums Strausberg. Der private Eigentümer der Liegenschaft wollte einen Käufer finden, der das Center im Speckgürtel Berlins managen und entwickeln konnte. LÜHRMANN fand mit TLG Immobilien den perfekten Partner: Fläche: 24.000 gm große Kompetenz für das Management einzelhandelsgenutzter Fachmarktimmobilien lag ebenso vor wie das passende Investitionsprofil. Für 35,6 Millionen Euro hat die TLG das Handelscentrum Strausberg mit rund 24.000 Quadratmetern Fläche erworben.

Stadt: Strausberg Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf & LÜHRMANN Berlin Verkäufer: Peter Fritz Immobilien Investor: TLG Immobilien Kaufpreis: 35,6 Mio. EUR

### ALBERT-SCHWEITZER-STRASSE 78, MÜNCHEN - LIFE-EINKAUFSZENTRUM







Das Einkaufszentrum LIFE in München-Neuperlach hat für den Südosten der Metropole eine wichtige Versorgungsfunktion. Seine ansprechende Architektur mit vielen transparenten Elementen sowie die namhaften Filialisten als Mieter sorgen für eine hohe Aufenthaltsqualität. Das zweigeschossige Fachmarktzentrum wurde 2009 erbaut und verfügt über eine Verkaufsfläche von rund 8.000 Quadratmetern. Ein ausgewogener Branchenmix aus Lebensmitteleinzelhandel, Textil, Gastronomie und Dienstleistungen, eine gute Verkehrsanbindung sowie zahlreiche Parkplätze ermöglichen den Besuchern einen schnellen und beguemen Einkauf. LÜHRMANN hat das LIFE in Kooperation mit CUSHMAN & WAKEFIELD vermittelt. Das Investitionsvolumen belief sich auf rund 34,5 Millionen Euro.

Stadt: München Vermittler: LÜHRMANN München Fläche: 8.000 gm Nutzungsart: Einkaufszentrum Kaufpreis: 34,5 Mio. EUR

### PARKHOFSTRASSE 51-63, HÜCKELHOVEN







Das Fachmarktzentrum "Am Parkhof" in Hückelhoven (Kreis Heinsberg, Nordrhein-Westfalen) grenzt direkt an den Ortskern, es ist gut zu erreichen und stark frequentiert. Daneben liegt das Hückelhoven Center, eine Fachmarktagglomertion, mit Filialisten wie Kaufland, OBI und Decathlon. Gemeinsam bilden sie den Handelsschwerpunkt der Stadt. LÜHRMANN hat den Verkäufer, der das Zentrum auch erbaut hat, bei der Veräußerung beraten. Ankermieter sind EDEKA und ALDI SÜD. Ergänzt wird der Mieterbesatz von Praxen und Wohnungen. Das Grundstück umfasst ca. 8.000 Quadratmeter, zwölf Mieteinheiten und 6.200 Quadratmeter Mietfläche. 250 Parkplätze stehen den Kunden zur Verfügung. Die Verträge dieses gemischt genutzten Fachmarktzentrums bestehen langfristig fort. In einer reibungslosen Transaktion, im Rahmen eines Asset Deals, hat GRR den Komplex für den German Retail Fund No. 2 erworben.

Stadt: Hückelhoven
Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf
Verkäufer: Am Parkhof Hückelhoven GmbH
Investor: GRR
Fläche: 6.200 qm
Kaufpreis: 13,6 Mio. EUR

### LINDENALLEE 17, LÖNINGEN







In unmittelbarer Nähe zum Bahnhof und der Innenstadt liegt das Fachmarktzentrum in der Lindenallee in Löningen. Mit REWE als Ankermieter ist es ein attraktiver Einzelhandelsstandort. LÜHRMANN hat das Objekt eines regionalen Projektentwicklers an den Investor Redos Real Estate vermittelt. Im Verkaufsprozess gab es mehrere Interessenten. Redos hat sich jedoch frühzeitig festgelegt und die Exklusivität gesichert.

Stadt: Löningen
Vermittler: LÜHRMANN Osnabrück
Verkäufer: Bergmeyer & Schwerdt
Investor: Redos Real Estate
Fläche: 3.100 qm
Kaufpreis: 6,2 Mio. EUR

### HOLTER STRASSE 137-147, SCHLOSS HOLTE-STUKENBROCK

# Sonnenstudio @





Das Fachmarktzentrum an der Holter Straße ist der Einzelhandelsschwerpunkt der Stadt Schloß Holte-Stukenbrock. Direkt neben dem Rathaus ist es verkehrsgünstig gelegen. Das über die Jahre gewachsene Center verfügt über die Ankermieter toom Baumarkt und ALDI Nord. Weitere Mieter wie DEPOT, Takko, Schuhpark, mister\*lady, Ernsting's family sowie ein Café und ein Imbiss ergänzen das dortige Angebot. LÜHRMANN hat das Fachmarktzentrum von einem privaten Eigentümer an Principal Real Estate vermittelt. Im Vermarktungsprozess hat LÜHRMANN u.a. den Datenraum zur Verfügung gestellt sowie bei der Prüfung der Verkaufsunterlagen unterstützt.

Stadt: Schloß Holte-Stukenbrock Vermittler: LÜHRMANN Osnabrück Verkäufer: Alterna Investor: Principal Real Estate Fläche: 12.625 qm Kaufpreis: 16,3 Mio. EUR

### AN DER MICHAELISBRÜCKE 2, HOF







Das Fachmarktzentrum an der Michaelisbrücke 2 in Hof hat den Eigentümer gewechselt. Ein Family Office aus München hat die Liegenschaft mit rund 9.000 Quadratmetern Grundstücksfläche an die Stadt: Hof Deutsche Konsum Reit veräußert. LÜHRMANN hat bei der Transaktion beraten. Die Immobilie ist langfristig an Media Markt vermietet. Er existiert bereits seit 1992. In diesen Jahren hat er eine große Strahlkraft ins Umland entwickelt, die Liegenschaft befindet sich in verkehrsgünstiger Lage nahe der Investor: Deutsche Konsum REIT Bundesstraße 2. Benachbarte Nahversorgungsanbieter erhöhen die Frequenz zusätzlich.

Vermittler: LÜHRMANN München Verkäufer: Family Office Nutzfläche: 7.750 qm Kaufpreis: 7 Mio. EUR

### WESTMOOR 2 C-G, BUXTEHUDE



Stadt: Buxtehude Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf Verkäufer: Aerium Investor: REWE Fläche: 4.500 qm

### AM MARKT 6-52, SCHWANEWEDE



Stadt: Schwanewede Vermittler: LÜHRMANN Osnabrück Verkäufer: IF Immobilienverwaltungs GmbH Investor: Institutioneller Investor Fläche: 6.650 qm Kaufpreis: 9,01 Mio. EUR

### AROLSER STRASSE, TWISTETAL-BERNDORF



Stadt: Twistetal Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf Verkäufer: GBK Projektentwicklung und Bauträgergesellschaft Investor: Habona Invest Fläche: 1.800 qm Kaufpreis: 3,7 Mio. EUR

### ALTE LANDSTRASSE 2A / DREIHAUSEN 2-4, EBSDORFERGRUND - DREIHAUSEN



Stadt: Ebsdorfergrund - Dreihausen Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf Verkäufer: Privatperson Investor: GRR Fläche: 2.935 qm Kaufpreis: 5,6 Mio. EUR

### WERKSTRASSE 26, BÜREN



Stadt: Büren
Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf
Verkäufer: Henderson Global Investors
Investor: GRR
Fläche: 3.800 qm
Kaufpreis: 5,55 Mio. EUR

### HANS-URMILLER-RING 4-4 A, WOLFRATSHAUSEN



Stadt: Wofratshausen
Vermittler: LÜHRMANN Düsseldorf &
LÜHRMANN Osnabrück
Verkäufer: Privatperson
Investor: REWE
Fläche: 3.800 qm

### VAAKER WEG 4+6, REINHARDSHAGEN



Stadt: Reinhardshagen Vermittler: LÜHRMANN Osnabrück Verkäufer: Privatperson Investor: Principal Real Estate Fläche: 4.400 qm Kaufpreis: 5,64 Mio. EUR

### NEU ZITTAUER STRASSE 41, ERKNER



Stadt: Erkner
Vermittler: LÜHRMANN Berlin
Verkäufer: Immobilien Erkner
Investor: Deutsche Konsum Reit
Fläche: 5.778 qm
Kaufpreis: 4,9 Mio. EUR





### VERKAUF

Von der Analyse bis zum Abschluss: Während des gesamten Prozesses sind wir an Ihrer Seite. Mit langjähriger Markterfahrung begleiten wir Verkäufer und Investoren auf dem Weg zu ihren finanziellen Zielen und einer 1A-Rendite. Sie und Ihre neuen Geschäftspartner bringen wir dank guter nationaler und internationaler Kontakte zusammen. Minimieren Sie mit LÜHRMANN Risiken und maximieren Sie Ihre Wertschöpfung.



### **VERMIETUNG**

Folgen Sie uns zu Ihrem neuen 1A-Geschäftspartner: LÜHRMANN bringt die Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien in 1A-Lage mit 1A-Mietern zusammen. Nutzen Sie unsere Erfahrung, unsere Kontakte und unser Engagement zu Ihrem Vorteil. Für Ihre sichere Planungsgrundlage setzen wir unser tiefes Marktwissen ein. Auf dem Weg zu Ihrem besten Ergebnis begleiten wir Sie mit unserer umfassenden Beratung.



### **PROJEKTMANAGEMENT**

Nutzen Sie die Potenziale Ihrer Immobilie: Mit fundierten Plänen und Konzepten optimieren wir die Wertschöpfung sowie die Rentabilität Ihres Objekts, von der Potenzialanalyse über die Wirtschaftlichkeitsoptimierung bis hin zur Bauherrenvertretung. Wir kreieren Ideen, entwickeln, organisieren und steuern Ihre Projekte, konzentrieren Sie sich einfach auf Ihr Kerngeschäft.



### **BEWERTUNG**

Wir haben im Blick, was Sie wissen müssen: LÜHRMANN Bewertung bietet Ihnen unabhängige, belastbare Gutachten und Prognosen, die jedes relevante Detail beleuchten. Wir unterstützen Sie gern, die gewonnen Erkenntnisse in zukunftsgerichtete und erfolgsversprechende Maßnahmen umzusetzen. Folgen Sie uns zu mehr Transparenz und bestmöglicher Potenzialausschöpfung.



BERLIN	DÜSSELDORF	FRANKFURT	HAMBURG	MÜNCHEN	OSNABRÜCK
LÜHRMANN Berlin GmbH & Co. KG Tauentzienstraße 7a 10789 Berlin	LÜHRMANN Düsseldorf GmbH & Co. KG Flinger Straße 9-11 40213 Düsseldorf	Geschäftsstelle Frankfurt LÜHRMANN Düsseldorf GmbH & Co. KG An der Welle 4 60322 Frankfurt am Main	Geschäftsstelle Hamburg LÜHRMANN Osnabrück GmbH & Co. KG Poststraße 33 20354 Hamburg	LÜHRMANN München GmbH & Co. KG Sendlinger Straße 11 80331 München	LÜHRMANN Osnabrück GmbH & Co. KG Osterberger Reihe 2–8 49074 Osnabrück
T +49 30 7478213-0 F +49 30 7478213-77	T +49 211 300479-0 F +49 211 300479-79	T +49 69 9776309-0 F +49 69 9776309-22	T +49 40 8797247-0 F +49 40 8797247-77	T +49 89 21028-0 F +49 89 21028-121	T +49 541 29999-0 F +49 541 29999-22
berlin@luehrmann.de	duesseldorf@luehrmann.de	frankfurt@luehrmann.de	hamburg@luehrmann.de	muenchen@luehrmann.de	osnabrueck@luehrmann.de