

# Ausschuss für Liegenschaften und Wirtschaftsförderung

21. November 2017



entation und ohne mündliche Erläuterung unvollständig!

# Leerstandsentwicklung Innenstadt– ausgewählte Beispiele

## Neustraße:

- Leerstandsquote Neustraße 10 % (940 qm), Innenstadt gesamt inkl. Neutor Galerie 6 %
- Nachfolge Bellenhaus geregelt
- 2 Immobilien: Prüfung Zusammenlegung
- 2 Immobilien: Prüfung Umbau/ Erweiterung bzw. Teilabriss/ Neubau
- Lehmkuhl, Insolvenzverwalter sucht Käufer für die Immobilie
- weitere Umzugs- und Veränderungsabsichten bekannt
- Angebot und Nachfrage passen nicht zueinander (Großteil zwischen 55 und 170 qm VKF)
- **Nachfragesituation:**
  - Gastronomie: ab 400 qm
  - Textil: ab 700 qm
  - Deko/ Wohneinrichtung: ab 400 qm



- 1a Lage
- breite Schaufensterfront
- guter Schnitt
- „gute“ Immobilie



entation und ohne mündliche Erläuterung unvollständig!

# Leerstandsentwicklung Innenstadt– Ursachen

## ■ **strukturelle Veränderungen im Einzelhandel**

- Wettbewerbssituation
- E-Commerce mit steigenden Umsatzanteilen
- allgemein rückläufige Passantenfrequenzen
- Insolvenzen/ Probleme großer Filialisten (u.a. Steilmann, MS Mode, Emilio Adani, weitere werden folgen)

## ■ **strukturelle Anpassungen von Filialisten**

- Verkleinerung von Verkaufsflächen
- Ausdünnung des Filialnetzes
- Optimierung von Standorten
- steigende Anforderungen an die Flächen (Größe, Ebenerdigkeit, Grundriss etc.)

## ■ **Investitionsstau im Immobilienbestand**



entation und ohne mündliche Erläuterung unvollständig!

# Leerstandsentwicklung Innenstadt– Strategie

- **Standort vermarkten und Profil schärfen**
  - Filialistenansprache
  - aktives Ladenflächenmanagement
  - Zwischennutzungen
  - Quartiersgemeinschaften
  - Veranstaltungen
- **auf die strukturellen Veränderungen reagieren**
  - Optimierung der Immobilien, Investitionsstau angehen
  - Beratung der Eigentümer, insbesondere bei Miethöhen
  - Förderprogramme, Folienbeklebung
  - Zusammenlegung von Ladenlokalen
  - Konzentration der Einkaufslagen auf einen zukunftsfähigen Kern
- **Digitalisierung fördern**
  - Information und Unterstützung der Händler
  - Angebote schaffen: z.B. digitaler Einkaufsführer



entation und ohne mündliche Erläuterung unvollständig!

# Weihnachtsaktionen 2017

## Advent an der Burg 2017:

- Premiere am 15.-17.12.2017
- Gastronomie und Einzelhandel/ Kunsthandwerk
- Burg als Alleinstellungsmerkmal, Beleuchtungskonzept
- nachhaltiges Konzept: konsequente Fortführung und Etablierung in den nächsten Jahren
- schönes Rahmenprogramm
- Einbindung der Stadtinformation
- Late Night Shopping am 15.12.2017



# Rückblick: Der Rotbach – Im Fluss der Zeit

- großer Erfolg
- positives Feedback der Besucher
- großes Interesse der Medien
- Bericht Lokalzeit Duisburg
- Standortmarketing
- viele Akteure aktiv
- Lippeverband als Partner in 2017 mit hohem finanziellen Anteil
- Prüfung: regelmäßige Wiederholung gemeinsam mit Sponsoren und Partnern, ggf. an wechselnden Orten

