



Foto: CMI

CM Immobilienmanagement

Repositionierung oder Marktaustritt

Zahlreiche Shopping-Center aus der Nachwendezeit in den neuen Bundesländern sind in die Jahre gekommen und bedürfen einer Neupositionierung und Revitalisierung, um nicht auf Sicht vom Markt zu verschwinden. Oftmals sind Strategie, Mietermix und Marketing für die heutige Marktentwicklung nicht mehr passend.

PÖSNA PARK LEIPZIG

Seit mehr als 25 Jahren ist der Pösna Park das größte Einkaufs-Center im Südosten von Leipzig. Die Eröffnung erfolgte 1993 und das Center verfügt über 70 Fachgeschäfte.

Der Baubeginn des benachbarten Neubaugebietes startete noch in 2019 und bietet neben

einer optimalen Verbindung, Wohnmöglichkeiten für ungefähr 500 Menschen. Die Bauarbeiten sollen 2021 beendet werden. Die Stadtbibliothek und die medizinischen Einrichtungen stärken die Nahversorgungsbedeutung. Freizeiteinrichtungen für Familien werden folgen.

ALS MITTELPUNKT DES NEUSEENLANDES NEU POSITIONIERT Neben mehr als 1.800 kostenlosen Parkplätzen und einer komplett ebenerdigen glasüberdachten Passage gibt es eine kostenlose Kinderbetreuung während der Öffnungszeiten.

Durch die Lage direkt an der A38, kommen viele Pendler aus dem Raum Grimma und Leipzig in den Pösna Park.



Foto: Andreas Fischer

Dr. Marcus U. Hüttermann
Geschäftsführer
CM Immobilienmanagement GmbH



Bild oben: Eingang zum Pösna Park

Bild linke Seite und rechts: Weihnachtsdekoration im Chemnitz Center



Zum Einkaufs-Center gehören außerdem eine Tankstelle, ein Sconto Möbelhaus sowie ein McDonalds-Schnellrestaurant.

Das Center wurde als Mittelpunkt des Neuseenlandes neu positioniert, und dies findet sich konsequent in Marketing, Design bis zur Weihnachtsdekoration wieder.

Noch fehlende Sortimente wurden ergänzt und somit die Vollvermietung erstmalig erreicht. Die Neupositionierung fokussiert daher einerseits auf eine dominante Rolle in der Nahversorgung und andererseits als Standort für Freizeitaktivitäten.

VITA CENTER CHEMNITZ

Das Vita Center wurde bis vor wenigen Jahren als klassisches Mode-Einkaufszentrum geführt, obwohl die Anzahl der Mieter aus der Modebranche inzwischen überschaubar war und der Standort eine Stadtteillage im Plattenbau ist.

Das Center ist der Einkaufsmittelpunkt im Herzen des Heckert-Gebietes von Chemnitz. Mit seiner seit 20 Jahren etablierten Stadtteillage und durch die erstklassige Verkehrsanbindung ist es für mehr als 300.000 Menschen sehr gut erreichbar.

SCHWERPUNKT TÄGLICHER BEDARF Durch die Fertigstellung des 1. Bauabschnittes in 2019 wurde der 1. Schritt in Richtung einer Aufwertung der Marktpositionierung abgeschlossen.

Mit dem Anker Rewe konnte eine Steigerung der Mietfläche auf fast 3.400 qm vereinbart werden. Mit dem Mietpartner dm wurde ein langfristiger Mietvertrag über 630 qm abgeschlossen. Ernstings Family hat seinen Mietbereich auf fast 290 qm ver-

größert und der Ankermieter Aldi hat sein aktuelles Ladenbaukonzept als einer der ersten Standorte in Chemnitz auf fast 1.300 qm umgesetzt.

Die MTH Retail Group hat auf neuer Fläche einen der ersten Pagro-Standorte in Sachsen im VCC auf einer Mietfläche von ca. 860 qm realisiert.

Zu den weiteren neuen Mietern gehören eine Stadtbibliothek und Paramount Sport mit einem modernen Fitnessstudio auf einer Fläche von ca. 1.700 qm mit eigener Außen-Loggia.

In 2020 wird das Vermietungskonzept aus dem 1. Bauabschnitt für den übrigen Bereich der Mall fortgesetzt, insbesondere stehen die Themen Gastronomie, täglicher Bedarf und Serviceleistungen im Fokus. Dabei ist eine Ausweitung der vorhandenen Mietfläche von insgesamt 20.950 qm im Einzelhandelsbereich nicht vorgesehen, vielmehr sollen die vorhandenen Flächen durch attraktive Mietflächenzuschnitte und Anpassungen vermarktet werden. Ein leer stehender Gebäudeteil wurde in ein Indoor-Sport-Center auf ca. 10.500 qm mit Trampolinpark, Boulder, Kinderland sowie Lasertec und Escape-Room umgebaut. Durch diese Investition entsteht neben der Versorgungsfunktion für den täglichen Bedarf das zweite Standbein des Centers, nämlich ein Freizeitangebot.

Durch erfolgreiche Repositionierung, Revitalisierung und Vermietung sind beide Center, statt dem Risiko eines Marktaustrittes entgegenzusehen, für die Zukunft stabil in einem schwierigen Marktumfeld aufgestellt mit gesteigerter und steigender Kundenfrequenz, Mietniveau und Wert.

Dr. Marcus U. Hüttermann