

BROCKHOFF

Office | Retail | Invest



**Sie haben eine leerstehende
Einzelhandelsfläche in 1A-Lage?**

Wir finden die Lösung!

Denn wir haben die passenden Mieter bzw. Käufer.

Und Marktkenntnis. Bundesweit.

**Wir bringen Kaufleute und Hauseigentümer
zusammen.**

Gegen Leerstand.

Für attraktivere Einkaufsstraßen.

Liebe Geschäftspartner,

seit über 30 Jahren ist Brockhoff RETAIL erfolgreich in der bundesweiten Vermittlung von Ladenlokalen in 1A-Lagen, Fachmarktzentren und einzelhandelsgenutzten Immobilien tätig. Die Mieten kannten jahrelang nur eine Richtung - nämlich nach oben. Vor einigen Jahren änderte sich das und nun sind die Mieten zum Teil in freiem Fall. Aber haben die Online-Riesen Amazon und Co. wirklich den Untergang des stationären Handels eingeläutet? Als RETAIL-Profis sagen wir ganz klar **NEIN!**

Der Einzelhandel muss sich neu erfinden und den modernen Anforderungen von Konsumenten des 21. Jahrhunderts anpassen. Eine Herausforderung? **Auf jeden Fall!** Aber sie ist zu schaffen.

Lesen Sie in unserem Newsletter, wie der Wandel im Handel gelingen kann. Mit unserer Expertise geben wir nicht nur Filialisten, sondern auch den Eigentümern von einzelhandelsgenutzten Immobilien hilfreiche Tipps, wie sie ihre Flächen erfolgreich neu vermarkten können. Gerne helfen wir Ihnen dabei.

Am besten Sie rufen noch heute unseren RETAIL-Experten an oder schreiben eine E-Mail. Wir bringen Kaufleute und Immobilienprofis zusammen. Für lebendige Einkaufsstraßen, Innenstädte und Fachmarktzentren, in denen Shoppen Spaß macht.



ppa. **Bert Pfeffer**

Mitglied der Geschäftsleitung

Brockhoff & Partner Immobilien GmbH

T: [+49 201 810 92 24](tel:+492018109224)

M: [+49 172 2529510](tel:+491722529510)

E: pfeffer@brockhoff.de

Gastronomie. Service. Wohnen. Mit diesem Trio schaffen es die Innenstädte in den 1A-Lagen

Verweildauer in den Einkaufsstraßen muss erhöht werden

„Retail-Tainment beschreibt die neue Mischung aus klassischen Ladenlokalen und Gastronomie- bzw. Unterhaltungsangeboten, die sich gegenseitig gewinnbringend Kundschaft zuspielt,“ erklärt Eckhard Brockhoff, geschäftsführender Gesellschafter von Brockhoff & Partner. „Die Laufkundschaft wird nicht mehr nur vom Shopping-Vorhaben an sich in die Ladenstraße gezogen. Restaurants oder Sportcenter werden wichtige Lokalmieter und verlängern die Verweildauer der Kundschaft in den Fußgängerzonen.“

Gastronomieangebote sind ein Garant für die Frequenzerhöhung im Handel

Das exklusive Kaufhaus „Nordiska Kompaniet“ in Stockholm beispielsweise, hat den Sprung in die neue Erlebniswelt des Shoppens erfolgreich gemeistert. In nahezu jeder Abteilung sind Gastronomieangebote integriert, die die Verweildauer und den Erlebnisfaktor beim Kunden erhöhen. Cafés mit gemütlichen Sitzecken, Restaurants oder Show-Küchen, in denen regelmäßig Koch-Events stattfinden, bieten der Kundschaft ein vielfältiges Angebot für die unterschiedlichen Vorlieben.

Was in dem schwedischen Kaufhaus bereits funktioniert, kann als Blaupause für ganze Einkaufsstraßen und Innenstädte genutzt werden. In allen Ländern der Welt, so auch in Deutschland, werden Gastronomieangebote in Kaufhäusern integriert. Auch die erfolgreiche Signa-Gruppe entwickelt die Kaufhäuser von Galeria Karstadt Kaufhof, KaDeWe sowie Globus in der Schweiz zu modernen Marktplätzen um und setzt auf mehr Gastronomieangebote.

In Gratz hat Kastner & Öhler sein exklusives Stammhaus bereits erfolgreich modernisiert und neben zahlreichen Gastronomieangeboten auch einen Click&Collect-Counter für die zukunftsweisende Verknüpfung von Online- und Offline Einkäufen eingerichtet.

Mixed-Use ist das Erfolgsrezept des 21. Jahrhunderts

Eigentümer von einzelhandelsgenutzten Immobilien können getrost ansprechende, trendige Gastronomiebetriebe als neue Mieterschaft akzeptieren. „Gastronomen sind auch deshalb eine interessante neue Mietergruppe, weil sie durch überdurchschnittlich hohe branchenspezifische Investitionen langfristige Mietverträge wünschen. Beispielsweise im Fashion-Bereich erleben wir hier seit Jahren die Tendenz zu sehr kurzen Vertragslaufzeiten,“ betont Eckhard Brockhoff.

Das Verkaufspersonal darf sich nicht vor dem Kunden verstecken

Und noch einen weiteren, entscheidenden Erfolgsfaktor muss der stationäre Handel gezielt anwenden: Die persönliche Kundenansprache durch die Verkäufer. „Oft erlebe ich, dass der Servicegedanke zu kurz kommt und man fast das Gefühl hat, das Verkaufspersonal würde vor einem weglaufen. Dabei ist die persönliche Beratung das Ass im Ärmel des stationären Handels gegenüber dem Online-Geschäft. Eine sofortige und freundliche Ansprache des Kunden ist durch kein Online-Werbebanner zu ersetzen“, weiß Eckhard Brockhoff. Wichtig sei auch, dass das Verkaufspersonal zum Produkt passe. „Man muss nicht gleich Tennis-Profi sein, um einen Schläger zu verkaufen, aber ein sportliches Erscheinungsbild verleiht dem Verkäufer der Sportabteilung Authentizität.“

So wird das Konzept rund: Mehr Wohnen in den Einkaufszonen integrieren

„Unsere Innenstädte, egal wo in Deutschland, müssen urbanisiert werden. Denn da, wo Wohnen, täglicher Bedarf und Handel im guten Verhältnis miteinander harmonieren, da erhöht sich die Lebensqualität. Das zieht Menschen an, sogar über Stadtgrenzen hinaus“, erklärt Eckhard Brockhoff, geschäftsführender Gesellschafter bei Brockhoff & Partner.

Als bestes Beispiel hierfür gelten München-Schwabing, Frankfurt-Sachsenhausen und auch Essen-Rüttenscheid. Jedoch handelt es sich hier um Stadtteile außerhalb der klassischen Innenstädte. „Diese Stadtteile haben eine extrem hohe Lebensqualität und gelten als heiß begehrt auf dem Wohnungsmarkt. Dadurch funktioniert auch der Einzelhandel in diesen Stadtteilen hervorragend. Renommiertere Filialisten, Gastronomiebetriebe und individuelle Geschäftsleute bilden die gesamte Bandbreite des Einzelhandels auf hohem Niveau ab“, so Brockhoff weiter.

Jung und Alt in die Innenstädte holen

Aber wie mehr Menschen für das Wohnen in den Innenstädten und Einkaufsstraßen begeistern? Mindestens zwei Zielgruppen hat das Essener Maklerhaus klar identifiziert. „Junge Menschen möchten im Zentrum des Geschehens leben. So können sie nach der Uni oder nach der Arbeit noch ihre Freizeit aktiv gestalten und sich etwa mit Freunden in einem Café treffen. Aber auch Senioren möchten nicht fern ab vom Schuss in einer Seniorenresidenz wohnen und vereinsamen. Gerade für sie sind kurze Wege zum Arzt oder für Erledigungen von großer Bedeutung.“

DALS! Erfolgreich vermittelt.



Fünf Wohn- und Geschäftshäuser im Paket in 1A-Lagen durch Brockhoff RETAIL verkauft

Nordrhein-Westfalen.

Brockhoff RETAIL hat bei dem Verkauf eines Immobilienportfolios, bestehend aus fünf Wohn- und Geschäftshäusern in Essen, Bochum, Solingen, Viersen und Moers, Verkäufer und Käufer per Exklusivmandat beraten. [Weiterlesen...](#)



Brockhoff RETAIL vermietet in Coesfelder 1A-Lage exklusiv an Modekonzept Tom Tailor

Coesfeld, Schuppenstr. 12.

Das Modekonzept Tom Tailor wechselt die Straßenseite. Brockhoff RETAIL vermittelte der beliebten Fashion-Marke eine Teilfläche des ehemaligen Standorts des „Schuhpark Fascies“.

[Weiterlesen...](#)



Brockhoff RETAIL begleitet Expansionskurs von Blume2000 in Witten

Witten, Bahnhofstr. 22.

Blume2000 wird in der Wittener Bahnhofstr. 22 eine neue Filiale eröffnen. Hierfür wurde im Erdgeschoss eine ca. 280 m² große Einzelhandelsfläche, die vormals von Juwelier Christ und Blumen Risse genutzt wurde, angemietet. [Weiterlesen...](#)



Greven: Bijou Brigitte eröffnete pünktlich zum Weihnachtsgeschäft

Greven, Marktstr./Ecke Kirchstr. 7.

Brockhoff RETAIL ist es gelungen, ein Ladenlokal an Bijou Brigitte zu vermieten. Die neue Filiale wurde noch rechtzeitig vor dem Weihnachtsgeschäft in der Marktstr./Ecke Kirchstr. 7 eröffnet. [Weiterlesen...](#)



Doppelerfolg in Fußgängerzone von Unna: Nanu-Nana folgt auf Ernsting's family

Unna, Bahnhofstr. 11 und 25.

Das Textileinzelhandelsunternehmen Ernsting's family wird durch Vermittlung von Brockhoff RETAIL von der Bahnhofstr. 25 in ein Ladenlokal mit ca. 265 m² Einzelhandelsfläche im Neubau der Bahnhofstr. 11 ziehen. [Weiterlesen...](#)



Bad Salzuflen: Ernsting's family zieht in Fußgängerzone um

Bad Salzuflen, Lange Str. 14.

Brockhoff RETAIL hat einen neuen, renommierten Mieter für die Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss der „Lange Str. 14“ in Bad Salzuflen gewinnen können. [Weiterlesen...](#)



Salamander öffnet Store in Paderborn – Brockhoff RETAIL vermittelte

Paderborn, Westernstr. 12.

Salamander Schuhe eröffnet einen eigenen Store in 1a-Lage der Paderborner Fußgängerzone. [Weiterlesen...](#)



Brockhoff RETAIL beriet bei Nachvermietung an Rossmann in Nienburg

Nienburg, Lange Straße 87.

Die einzelhandelsgenutzte Immobilie in der 1a-Lage von Nienburg befindet sich im Besitz eines Privateigentümers, den Brockhoff RETAIL im Rahmen eines exklusiven Mandats bei der Nachvermietung des Ladenlokals beraten hatte. [Weiterlesen...](#)



Fachmarkt-Immobilie in Paderborn mit rd. 1.780 m² Mietfläche wechselt den Eigentümer

Paderborn, Steubenstr. 1.

Brockhoff RETAIL hat in Paderborn den Verkauf einer eingeschossigen Einzelhandels-Fachmarkt-Immobilie an eine Investorengesellschaft begleitet. [Weiterlesen...](#)



Verdener Geschäftshaus wechselt über Brockhoff RETAIL den Eigentümer

Verden, Große Straße 82-84.

Die Liegenschaft „Große Straße 82-84“ in der niedersächsischen Stadt Verden hat den Eigentümer gewechselt. [Weiterlesen...](#)

Brockhoff

[News](#) | [Unternehmensgruppe](#) | [Karriere](#) | [Publikationen](#) | [Referenzen](#)

Office

[Objekte](#) | [News](#) | [Team](#) | [Kontakt](#)

Logistics

[Objekte](#) | [News](#) | [Team](#) | [Kontakt](#)

Retail

[Objekte](#) | [News](#) | [Team](#) | [Kontakt](#)

Invest

[News](#) | [Team](#) | [Kontakt](#)

Brockhoff & Partner Immobilien GmbH
Engelbertstraße 43 | D-45139 Essen | Deutschland

[Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [AGB](#)

[Newsletter abbestellen](#)