



VALUE-ADD
STADTTEILZENTRUM
Metropolregion Leipzig-Halle

Saline-Passage · 06231 Bad Dürrenberg

VALUE-ADD.

STABIL & ANKERSTARK.



EIN ORT ZUM LEBEN. EIN ORT ZUM EINKAUFEN. EIN ORT FÜR ALLE.

Defensives Stadtteilzentrum mit etabliertem Ankermieter, breitem Mieterbesatz und identifizierten Upside-Hebeln.



LEBENSMITTEL
& ANKER



GESUNDHEIT
& PRAXEN



SERVICE &
DIENSTLEISTUNG



BÜRO &
GEWERBE



WOHNEN



KUR &
WELLNESS

REAK
REAL ESTATE

67

Mietverträge
~10.469 m²

A U S G A N G S L A G E

Etabliertes Stadtteilzentrum mit Wertschöpfungspotenzial



Etablierter Standort

Zentraler Versorgungsanker im Stadtgefüge von Bad Dürrenberg – fester Bestandteil des täglichen Lebens vor Ort.



Defensiver Cashflow

Nahezu vollvermietet mit 6 weiteren Mietverträgen über mehrere Branchen – stabile, krisenresistente Erträge.



Identifizierter Miet-Upside

Durchschnittsmiete konservativ unter Marktpotenzial – +10–15 % Mietniveau bei Stabilisierung realistisch.



Attraktiver Entry-Point

Wachsende Metropolregion Leipzig–Halle, lokale Markttiefe und begrenztes Neubaurisiko – günstiger Einstieg.

E Q U I T Y S T O R Y



Bestandssicheres Stadtteilzentrum mit klar identifizierten Upside-Hebeln – Cashflow heute, Wertsteigerung morgen.

STANDORT & POSITIONIERUNG

Versorgungs- und Erlebnis-Hub für Kur & Alltag



SALINE PASSAGE · BAD DÜRRENBURG

Ein Ort zum Leben.
Ein Ort zum Einkaufen.
Ein Ort für alle.

Defensives Stadtteilzentrum in der Metropolregion Leipzig–Halle – mit Sole und Kurtradition als lokalem Alleinstellungsmerkmal.



Metropolregion Leipzig–Halle

Wachsender Arbeitsmarkt, starke Pendlerströme und Kaufkraftbasis aus der Region



Industriecenter Leuna & Halle

Nähe zu Industrie- und Chemiestandort Leuna – stabile Beschäftigungs- und Nachfragebasis



Sole, Kurtradition & Tourismus

Bad Dürrenberg als anerkannter Solekurort – Alleinstellung über Gesundheitstourismus



Etablierte Nahversorgung

Stabile lokale Nachfrage nach täglichem Bedarf – Akzeptanz und Frequenz sind gewachsen

VALUE - ADD - STRATEGIE

Konkrete Hebel für Cashflow-Stabilisierung und Upside



Anker EDEKA neu verhandeln

Mietanpassung und Vertragsoptimierung mit dem etablierten Ankermieter – wichtigster einzelner Werthebel.



Optimierung Nebenmieter

Mieterbesatz schärfen – Gesundheit, Service und Gastronomie weiter ausbauen, schwächere Mieter ersetzen.



Moderater Refit, kein Heavy CAPEX

Punktuelle Modernisierung und Positionierung – klar bemessener Mitteleinsatz mit definierten ROI-Schwellen.



Kur & Wellness mit Kurtourismus

Gesundheits- und Wellnessangebote ausbauen – Positionierung als „Versorgungs- und Erlebnis-Hub für Kur & Alltag“.

Ziel: Stabilisierter Mietermix mit +10–15 % Mietniveau und nachhaltigem NOI-Wachstum

MIETERSTRUKTUR

Breit diversifizierter Branchenmix unter einem Dach



Lebensmittel (Anker)

EDEKA als etablierter Ankermieter und Frequenzbringer



Gesundheit & Praxen

Gesundheitsdienstleister und medizinische Versorgung



Service & Dienstleistung

Friseur, Reinigung und tägliche Services



Gastronomie

Café und Bistro als Treffpunkte im Quartier



Büro & Gewerbe

Ergänzende gewerbliche Nutzungen im Obergeschoss



Wohnen

Wohnnutzung – stabiles Mieterbild mit langer Bindung

26 Mietverträge

5+ Branchen

Hoch Bestandssicherheit

INVESTITION

CAPEX- und Modernisierungsmaßnahmen

*Bewusst moderater CAPEX-Einsatz mit klaren ROI-Schwellen – kein Heavy CAPEX.
Punktueller Aufwertung statt Komplettsanierung.*



Modernisierung & Refit

Punktueller Aufwertung von Fassade, Eingangsbereich und Schaufenstern – Wiedererkennbarkeit als Saline Passage.



Ladeinfrastruktur

E-Ladesäulen für Kunden – moderner Service-Standard und zusätzliche Aufenthaltsanreize.



Paketstationen

Integration zeitgemäßer Logistik-Services – mehr Frequenz, mehr Convenience für Kunden und Mieter.



Gesundheits- & Wellnessflächen

Ausbau gesundheitsbezogener Mietflächen in Anbindung an die örtliche Kurtradition.

INVESTITIONSFOKUS

Gezielter CAPEX-Einsatz

150–180

TEUR Value-Add CAPEX

Phasiert

Einsatz mit ROI-Schwellen

Light

Refit statt Heavy CAPEX

ERWARTETE WIRKUNG

Finanzielle Effekte der Value-Add-Strategie



Ist-NOI

~1,0–1,05

Mio. EUR

Stabiler, defensiver Cashflow aus nahezu Vollvermietung



Stabilized NOI

+10–15

% p.a.

Realistischer NOI-Uplift durch Mietanpassung und Optimierung



Value-Add CAPEX

150–180

TEUR

Moderater, phasierter Mitteleinsatz mit klaren ROI-Schwellen



Ziel-IRR (Equity)

8–12

% p.a.

Attraktive Eigenkapitalrendite über die Haltedauer

Cashflow heute, Wertsteigerung morgen – defensive Stabilität mit klar bezifferbarem Upside.

AUS BANKENSICHT

Argumente für die finanzierende Bank



Defensiver Cashflow aus Vollvermietung

26 Mietverträge, etablierter Ankermieter EDEKA – stabiler und krisenresistenter Cashflow ab Tag eins.



Begrenztes Angebotsrisiko / Neubaurestriktion

Lokale Markttiefe, hohe Akzeptanz und planungsrechtlich problematischer Neubau – starke Bestandssicherung.



Identifizierter Miet-Upside

Durchschnittsmiete unter Marktniveau – +10–15 % Mietuplift bei Stabilisierung realistisch dokumentiert.



Diversifizierte Mieterstruktur

Branchenmix aus Retail, Service, Gesundheit, Büro und Wohnen – kein Klumpenrisiko auf einzelnen Verträgen.



RISIKO PROFIL

Defensive Stabilität.

Krisenresistente Nutzungen, etablierter Ankermieter und begrenztes Angebotsrisiko reduzieren das Vermietungs- und Cashflow-Risiko strukturell.

Anker EDEKA

Defensive Nutzungen

Diversifizierter Mix



SALINE PASSAGE
BAD DÜRRENBURG

ZUSAMMENFASSUNG

Defensive Stabilität. Klare Wertsteigerung.



Bestandssicher

Defensives Stadtteilzentrum, nahezu vollvermietet, etablierter Anker EDEKA



Lokal verankert

Sole-Kurort in der Metropolregion Leipzig–Halle – Alleinstellung & Frequenz



Klarer Upside

+10–15 % Mietuplift und IRR-Ziel von 8–12 % p.a. realistisch



Light Value-Add

Gezielter Refit & aktives AM – kein Heavy CAPEX, klare ROI-Schwellen