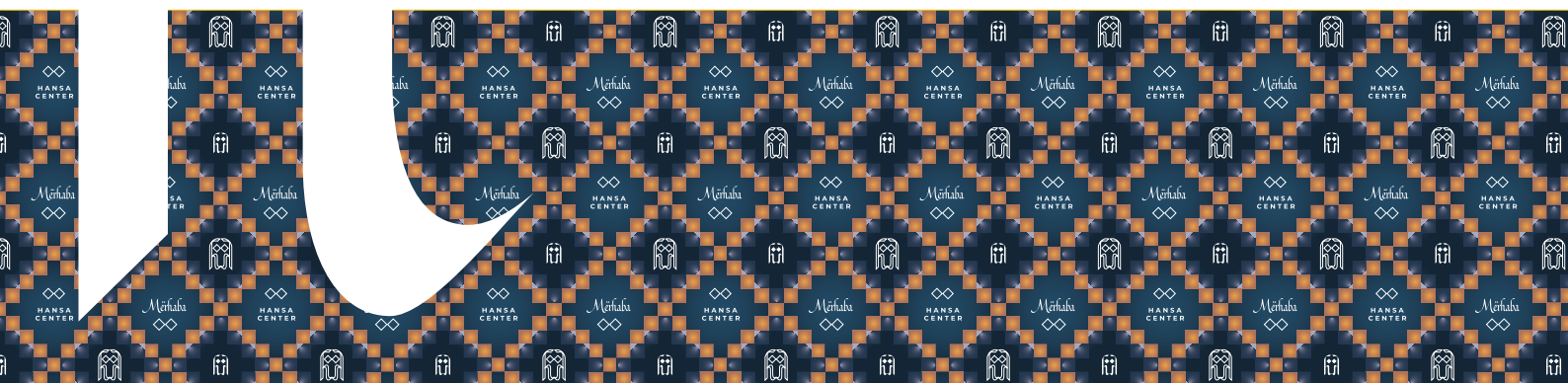


Merhaba

HANSA CENTER

ANGEBOTE
VERMIETUNG





WILLKOMMEN BEI FREUNDEN

Wir freuen uns, Ihnen Flächen zur Anmietung im geplanten Shoppingcenter „Merhaba im Hansa Center“ in Bottrop anbieten zu dürfen.

Hierbei handelt es sich um ein Themen-Shoppingcenter, das – erstmals in Deutschland – einen Flächenbesatz mit Mietern vornehmlich aus der orientalischen Kultur haben wird.

Auf rund 17.000 m² Verkaufs- und Vermietungsfläche soll die Vielfalt und Schönheit des Orients an einem Ort den interessierten Kunden überraschen. Vorgesehen sind unter anderem ein großer Basar mit orientalischen Köstlichkeiten, die den Kunden begeistern sollen. Ergänzt werden soll dieses Sortiment um Artikel des täglichen Bedarfs. Im Objekt sollen mehrere Gastronomiebetriebe, eine Schmuckmeile sowie großflächige Geschäfte für Damen- und Herrenmoden die Kunden in ihren Bann ziehen. Neben dem Einkauf soll der Kunde die Gelegenheit bekommen, sich in dem geplanten orientalischen Spa- und Wellnessbereich zu

entspannen. Den Unterschied zu sonst allen Centern soll auch die kulturelle Begegnungsstätte machen. Ein Ort zum treffen, austauschen, tagen und feiern.

Das geplante Merhaba Shoppingcenter wird sich durch eine ansprechende und hochwertige Optik sowie ein aktives Center Management auszeichnen und somit eine überregionale Attraktivität entwickeln, die Kunden über die Grenzen der Metropole Ruhrgebiet hinaus anziehen wird.

Wir sind davon überzeugt, dass das Merhaba Shoppingcenter ein herausragendes Gesamtkonzept für Ihre neue Niederlassung bietet, daher laden wir Sie herzlich ein, das Center mit uns zu besichtigen, die passende Mietfläche für Ihr Verkaufskonzept im Objekt zu finden und mit uns über ein individuelles Mietangebot zu sprechen.

Gerne heißen wir Sie Willkommen,
Merhaba im Hansacenter

Merhaba
HANSA CENTER

Arno Welskopf &
Dr. Phillip H. Schulte



BOTTROP IN NORDRHEIN-WESTFALEN

Warum eignet sich Bottrop für eine orientalisches
Shoppingcenter? Dafür gibt es viele Gründe.

KULTURELLE VIELFALT:

Bottrop ist eine Stadt mit einer langen Zuwanderungsgeschichte, seit 1865. Viele Sprachen und Kulturen leben somit seit Jahrzehnten in dieser Stadt. Ein orientalisches Shoppingcenter wird dieser Vielfalt ein Angebot darbieten, dass bisher in Deutschland einzigartig ist.

WACHSENDE NACHFRAGE:

Die Nachfrage nach orientalischen Produkten, Lebensmitteln, Speisen, Rezepten sowie Mode und anderen Waren ist in den letzten Jahren stark gestiegen.

STANDORTVORTEILE:

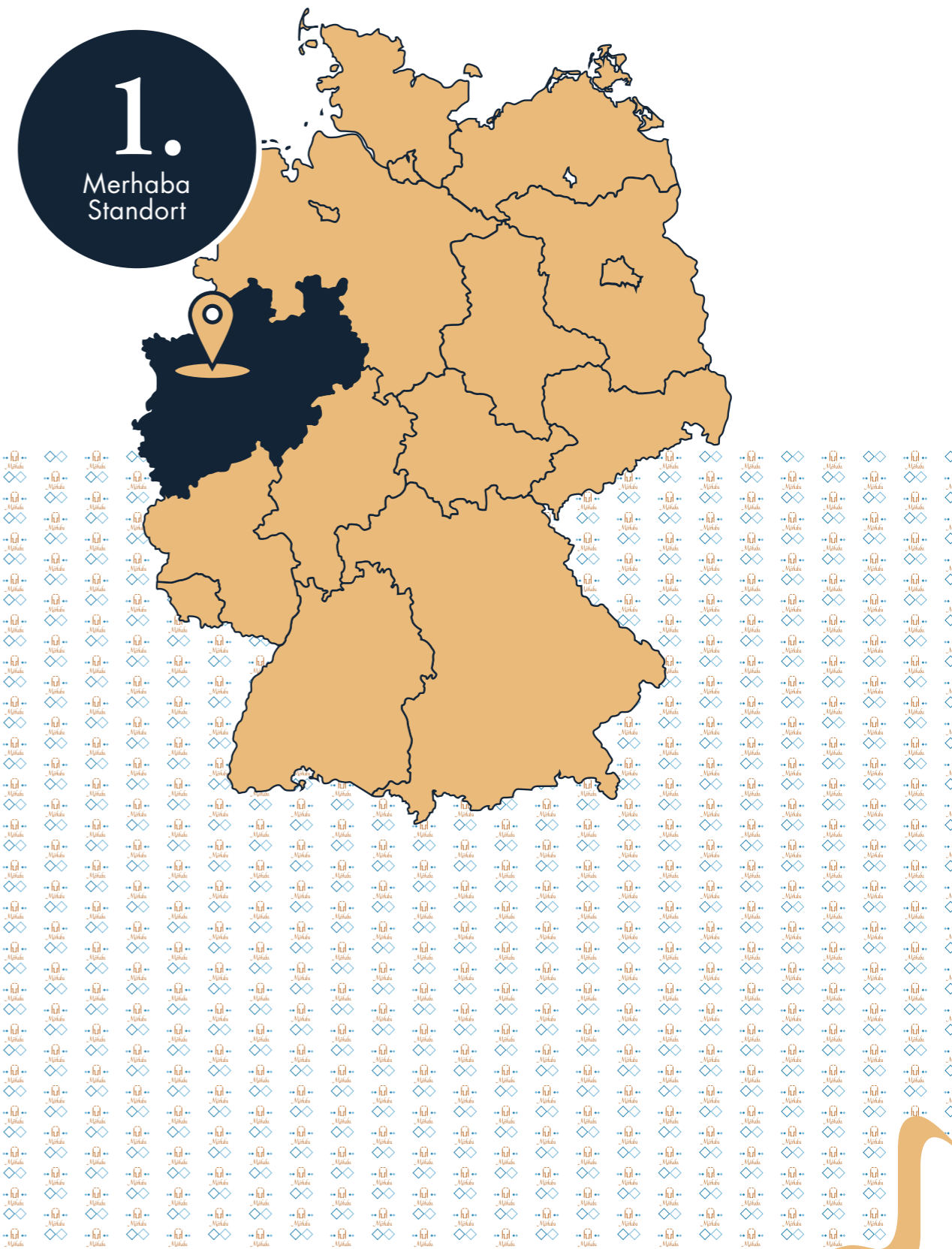
Bottrop liegt in Nordrhein-Westfalen, der bevölkerungsreichsten Region Deutschlands. Die Stadt hat eine außerordentlich gute Verkehrsanbindung, sowohl für den Individual-Verkehr als auch für die Anbindung

an regionale und überregionale, öffentliche Verkehrsmittel. Dies erleichtert den Zugang zum Shoppingcenter für Kunden aus der gesamten Region und darüber hinaus.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG:

Ein großes orientalisches Shoppingcenter wird neue Arbeitsplätze schaffen und die lokale Wirtschaft ergänzen. Es wird Einzelhändlern, Gastronomen und anderen Dienstleistern in der Nachbarschaft und Umgebung die Möglichkeiten bieten, von der erhöhten Kundenfrequenz zu profitieren.

Natürlich ist die Wahl des Standorts für ein Shoppingcenter eine komplexe Angelegenheit, bei der viele Faktoren berücksichtigt werden. Die genannten Punkte sind jedoch nur einige der potenziellen Vorteile, die Bottrop als Standort für ein orientalisches Shoppingcenter bietet.





DAS ORIENTALISCHE EINKAUFSZENTRUM

Das Merhaba Shoppingcenter ist ein Ort, der alle Sinne mit Farben, Düften und Texturen aus dem Nahen Osten und Nordafrika verwöhnt.

Ein Ort, in den man eintauchen kann; in eine Welt von exotischen Aromen und Kulturen. Wenn Sie durch die Türen des Shoppingcenters treten, werden Sie von den lebhaften Geräuschen und dem Duft von Gewürzen und Kräutern begrüßt. Die Wände sind mit wunderschönen Mosaiken und kunstvollen Ornamenten verziert, die an die prächtigen Paläste des Orients erinnern. In den Geschäften des Centers finden Sie eine Fülle von Produkten, die in den westlichen Ländern nicht unbedingt zu finden sind. Es gibt eine breite Auswahl an Schmuck, traditioneller Kleidung und Textilien, orientalischer Lebensmittel, Parfums und Düften sowie Möbeln und Dekorationsartikeln.



MERHABA – EIN EINZIGARTIGER ORT



VIELFÄLTIGES ANGEBOT:

Schmuck, traditionelle Kleidung und Textilien, orientalische Lebensmittel, Parfums und Düfte sowie Möbel und Dekorationsartikel.

KULTURELLE BESONDERHEITEN:

Das Center bietet eine Plattform, um die kulturellen Besonderheiten und Traditionen des Orients zu entdecken und zu erleben. Kulturelle Veranstaltungen, Workshops und Ausstellungen, die Besucher einladen, mehr über die Kultur und Geschichte des Orients zu erfahren.

KULINARISCHE ERFAHRUNGEN:

Geschmackvolle Reise in die Welt der orientalischen Küche. Die Restaurants und Cafés bieten eine Fülle von traditionellen Gerichten und Getränken aus dem Nahen Osten.

GASTFREUNDSCHAFT:

Die Freundlichkeit und Aufgeschlossenheit der Händler lädt die Besucher dazu ein, neue Produkte auszuprobieren und Fragen zu stellen.



MIETER IM MERHABA CENTER

Als Mieter in einem Merhaba Shoppingcenter wird man von einer einzigartigen und inspirierenden Umgebung profitieren, die es einem ermöglicht, sein Unternehmen auf eine kreative Art und Weise zu präsentieren. Unterstützung erfahren die Mieter durch das aktive Centermanagement. Verkaufsfördernde Aktionen und Veranstaltungen werden in einem Gesamtkonzept besprochen, geplant und organisiert. Durch die Verwendung von orientalischen Elementen und Dekorationen wird eine einladende Atmosphäre geschaffen.

Durch den Mix aus Basar, mehreren Gastronomiebetrieben, der Schmuckmeile, den großflächigen Geschäften für Damen- und Herrenmoden, dem Spa- und Wellnessbereich sowie der kulturelle Begegnungsstätte entsteht eine Bündelung von orientalischen Geschäften an einem Ort, die Kunden über die Grenzen der Metropole Ruhrgebiet hinaus anziehen wird und für den Mieter ein erhebliches Umsatz-Potential bietet.

Als Mieter hat man darüber hinaus die Möglichkeit, sich mit anderen Geschäften im Center zu vernetzen und von Synergieeffekten zu

profitieren. Das Center Management unterstützt dabei und organisiert gemeinsame Werbeaktionen und Veranstaltungen. Dadurch wird die Sichtbarkeit erhöht und es werden neue Kunden gewonnen.

Wir verstehen Merhaba im Hansa Center als Ort der Begegnung und des kulturellen Austausches, der die Möglichkeit bieten wird, die Schönheit und Vielfaltigkeit der orientalischen Kultur im Zentrum der Stadt Bottrop, im Herzen der Metropole Ruhrgebiet zu präsentieren.



Das Center mit rund 17.000 m² Verkaufsfläche befindet sich aktuell im Rohbau, sodass zum einen Freiheit der Gestaltung besteht und zum anderen die weitere Bauzeit überschaubar ist; wir rechnen mit einer Phase von 12 Monaten nach Genehmigung. Avisiert ist eine Übergabe der Flächen im veredelten Rohbau im Spätherbst 2024.

Der Ausbau des Centers wird über einen Generalunternehmer erfolgen. Seitens des Vermieters werden die Mietflächen im veredelten Rohbau bis zu einem mietvertraglich definierten Übergabepunkt übergeben. Auf Wunsch des Mieters kann der Ausbau auch über den beauftragten Generalunternehmer erfolgen.



VERFÜGBARE MIETFLÄCHEN

Wir freuen uns, Ihnen im Merhaba Shoppingcenter eine Vielzahl von Flächen zur Miete anbieten zu können; von kleinen Flächen für Einzelhändler bis hin zu Großflächen.

Die kleineren Flächen eignen sich ideal für Einzelhändler, die ein besonderes Sortiment anbieten und sich von der Masse abheben möchten. Hier sind vor allem Schmuckläden sowie Herrenausstatter vorgesehen.

Unsere größeren Mietflächen sind als Shop-in-Shop-Konzept vorgesehen und richten sich an Unternehmen, die ihre Produkte auf größeren Flächen präsentieren möchten. Diese Flächen sind ideal für Modegeschäfte, die sich an weibliche Kunden richten.

Darüber hinaus bieten wir unseren Mietern einzigartige Möglichkeiten, ihre Geschäfte zu bewerben und zu vermarkten. Als aktiver Center Manager organisieren regelmäßig Veranstaltungen und Aktionen, um die Kunden in unserem Einkaufszentrum zu locken und die Bekanntheit unserer Mieter zu erhöhen.





MIETERMIX UND FLÄCHENPLANUNG

Der Mietermix und die Flächenplanung sind in einem orientalischen Shoppingcenter aus mehreren Gründen wichtig:

KULTURELLE AUTHENTIZITÄT:

soll die Atmosphäre und das Flair des Orients widerspiegeln. Der Mietermix spielt eine entscheidende Rolle dabei, diese Authentizität zu schaffen. Es ist wichtig, Geschäfte und Einzelhändler aus verschiedenen orientalischen Ländern und Kulturen einzubeziehen, um eine vielfältige Auswahl an Produkten, Speisen und Dienstleistungen anzubieten.

ZIELGRUPPENANSPRACHE:

Dabei sollten sowohl die Bedürfnisse und Interessen der lokalen Bevölkerung als auch der Besucher, die gezielt nach einem orientalischen Einkaufserlebnis suchen, berücksichtigt werden. Durch eine breite Palette an Geschäften, Restaurants und Dienstleistungen können verschiedene Kundengruppen angesprochen und ihre unterschiedlichen Bedürfnisse erfüllt werden.

*Beginn: 01.12.2024 | Standard: Veredelter Rohbau
Individuelles Mietangebot nach Interessensbekundung*

SYNERGIEEFFEKTE:

Die Auswahl der Mieter und deren Platzierung in der Flächenplanung kann Synergieeffekte schaffen. Zum Beispiel können ein orientalisches Restaurant, ein Lebensmittelgeschäft und ein Geschäft für orientalische Mode in der Nähe platziert werden, um eine Anziehungskraft für Kunden zu schaffen, die sowohl Lebensmittel einkaufen als auch ein authentisches Essen genießen möchten. Alles unter einem Dach:

KUNDENFLUSS & AUFENTHALTSQUALITÄT:

Eine gut durchdachte Planung ermöglicht einen reibungslosen Verkehrsfluss zwischen den Geschäften, optimiert die Sichtbarkeit der einzelnen Einheiten und schafft angenehme Aufenthaltsbereiche wie Ruhezeiten oder Cafés. Dadurch wird das Einkaufserlebnis für die Kunden verbessert und ihre Verweildauer im Center verlängert.

WIRTSCHAFTLICHER ERFOLG:

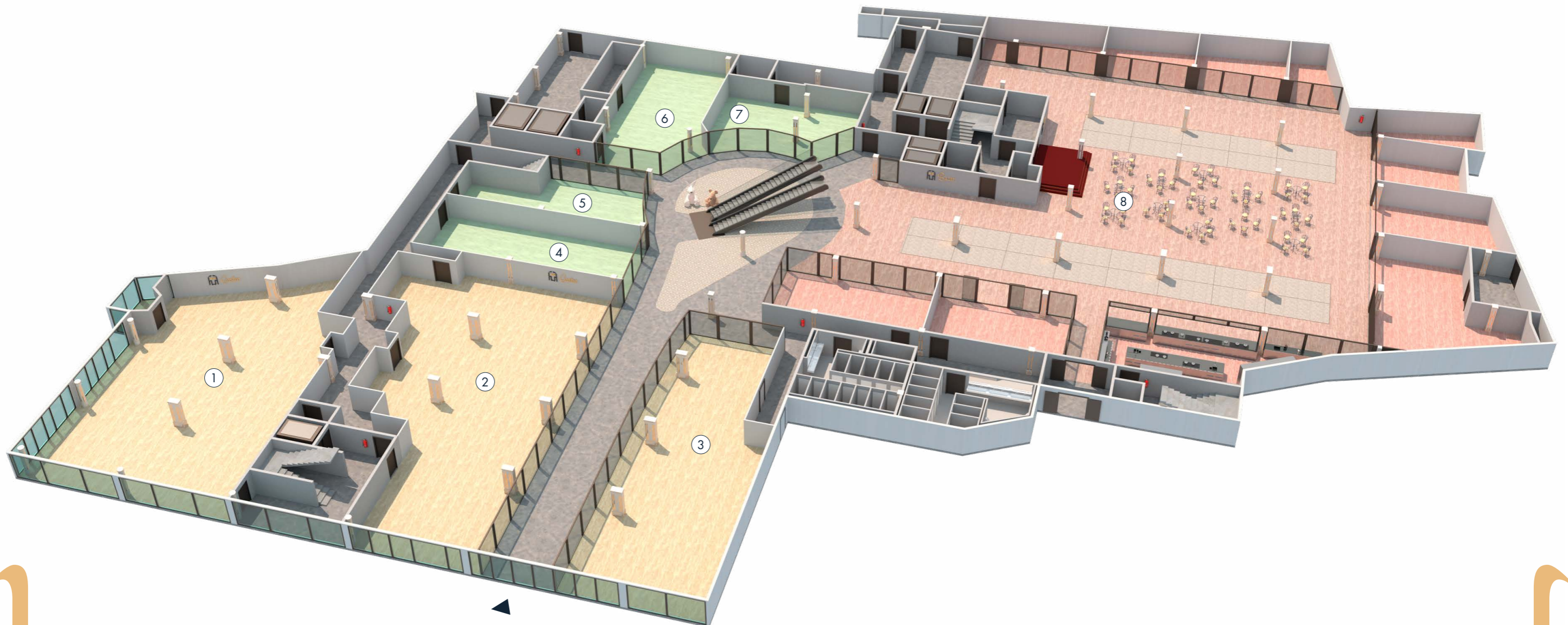
Ein ausgewogener Mietermix und eine effiziente Flächenplanung wird den wirtschaftlichen Erfolg des orientalischen Shoppingcenters fördern. Wenn die richtigen Mieter mit attraktiven Angeboten vorhanden sind und die Flächen optimal genutzt werden, kann dies zu einer höheren Kundenfrequenz, längeren Verweildauern und letztendlich zu mehr Umsatz führen.

Märhaba

HANSA CENTER

MIETFLÄCHEN ERDGESCHOSS

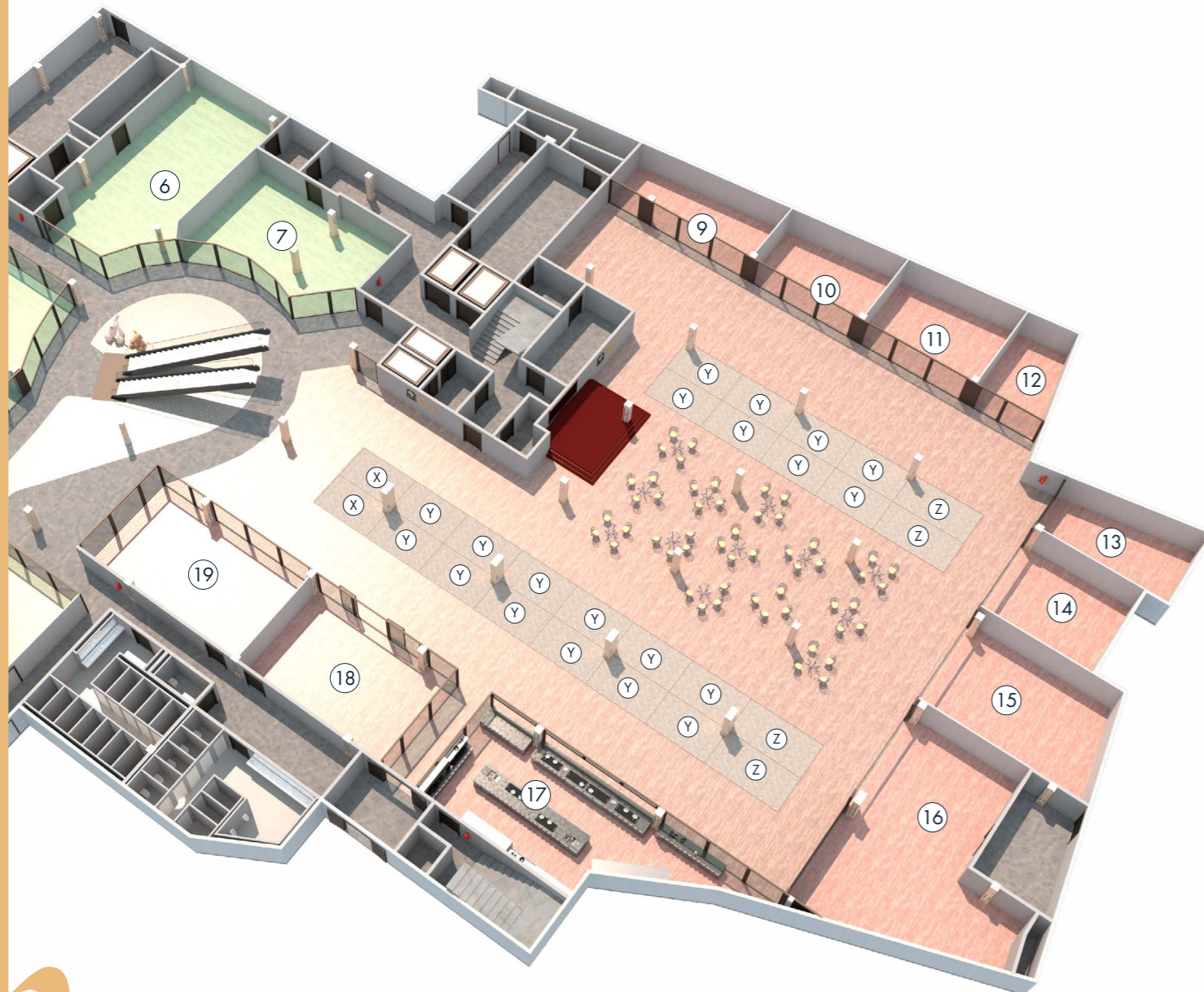
Fläche	Vorgesehene Art der Nutzung	m ²
0.01	Restaurant	381
0.02	Restaurant	388
0.03	Restaurant	248
0.04	Friseur / Kosmetik	118
0.05	Friseur / Kosmetik	97
0.06	Friseur / Kosmetik	144
0.07	Friseur / Kosmetik	106
0.08	Basar Shop-in-Shop	1290



Ebene Berliner Platz | Mietfläche EG gesamt: 2.504 m²



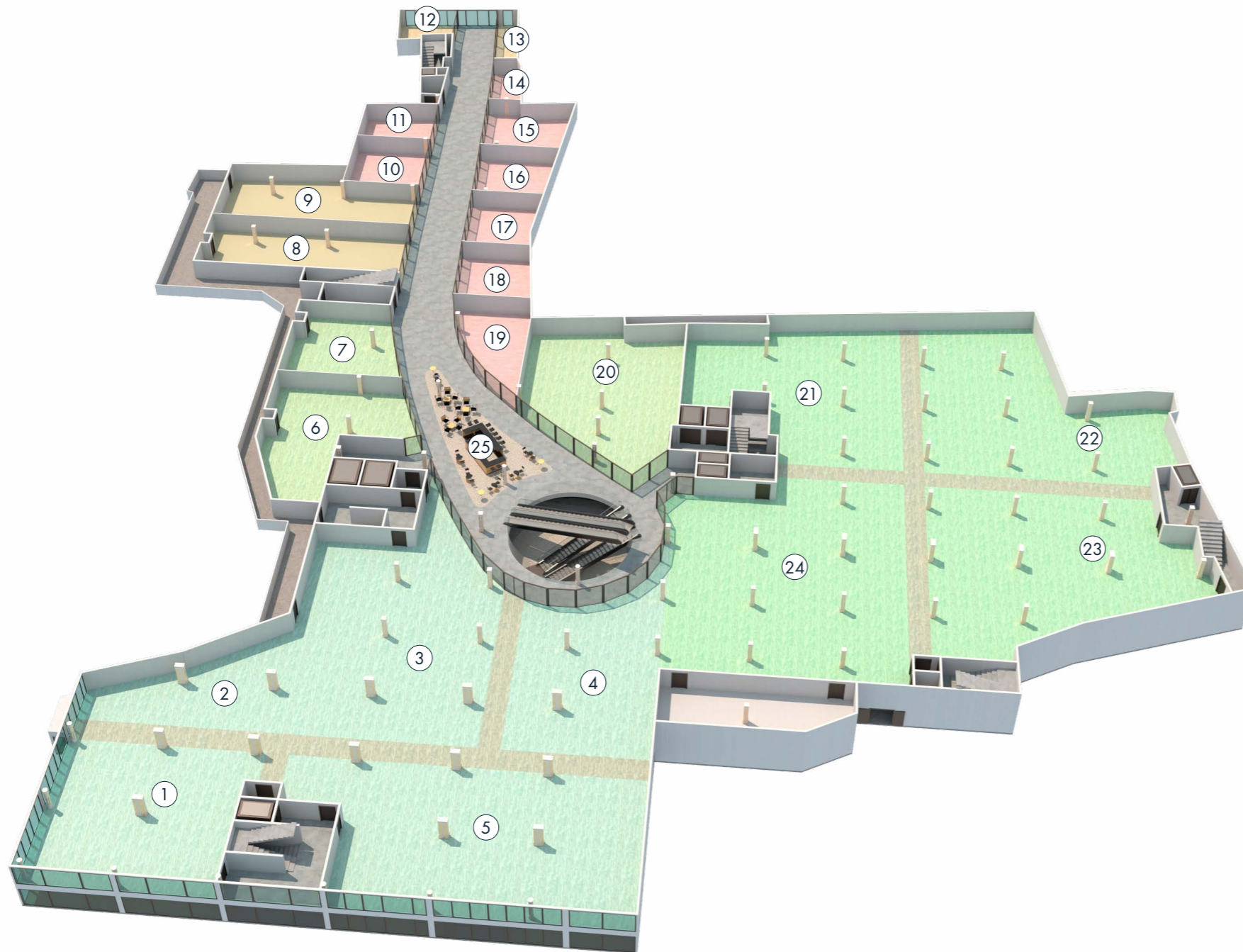
BASAR SHOP-IN-SHOP



Das Basar - Shop-in-Shop System wird im Erdgeschoss realisiert werden. Das Konzept sieht elf fixe Verkaufsstände und 26 wechselnde Stände vor. Die fixen Stände bieten den Mietern die Möglichkeit ihre Waren dauerhaft und in einem abgeschlossenen Bereich zu lagern und zu verkaufen. Die wechselnden Verkaufsstände können Wöchentlich / Monatlich angemietet werden und müssen am Ende eines jeden Tages geräumt werden... Hier bitte einen besseren / detaillierteren Text / Beschreibung zusenden.

Fläche	Basar	m ²
0.09	Fixer Verkaufsstand	51
0.10	Fixer Verkaufsstand	46
0.11	Fixer Verkaufsstand	53
0.12	Fixer Verkaufsstand	30
0.13	Fixer Verkaufsstand	43
0.14	Fixer Verkaufsstand	50
0.15	Fixer Verkaufsstand	72
0.16	Fixer Verkaufsstand	117
0.17	Fixer Verkaufsstand	103
0.18	Fixer Verkaufsstand	78
0.19	Fixer Verkaufsstand	91
0.08 X	Wechselnder Verkaufsstand	10
0.08 Y	Wechselnder Verkaufsstand	11
0.08 Z	Wechselnder Verkaufsstand	12

MIETFLÄCHEN 1. OBERGESCHOSS



Ebene HansasträÙe | MietfläÙe 1. OG gesamt: 5.260 m²

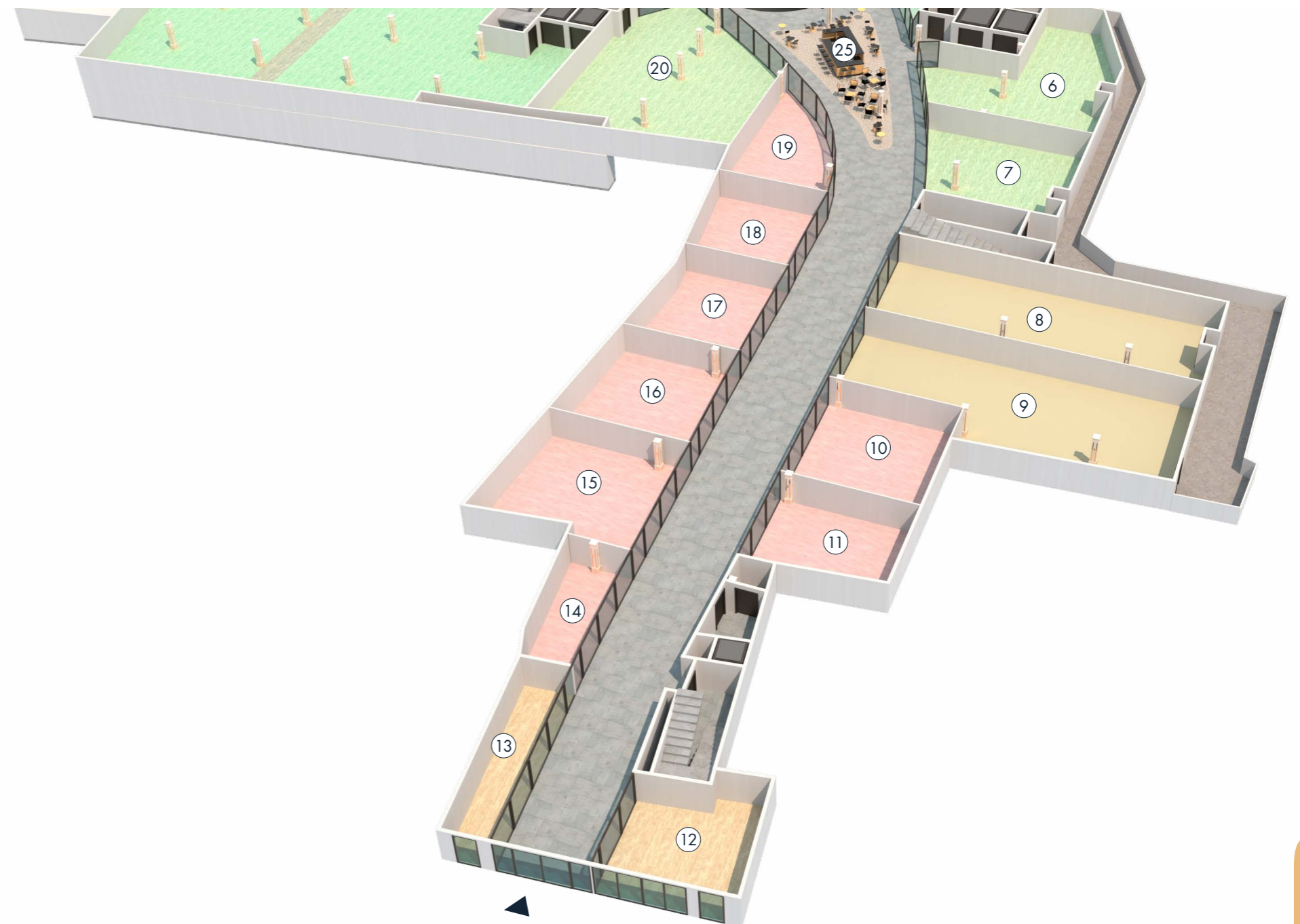
Im Herzstück des Märhaba Centers befindet sich die Einkaufsmeile. Für die beiden größten MietfläÙen (1.01 und 1.16) im Obergeschoss sind zwei Shop-in-Shop Systeme vorgesehen. Das erste für Damenmode und das zweite für Brautmoden. Zwischen den drei MietfläÙen, welche für Herrenmode vorgesehen ist, wird eine (Kaffee-) Bar integriert.

FläÙe	Vorgesehene Art der Nutzung	m ²
1.01	Damenmode	258
1.02	Schneiderei	124
1.03	Damenmode	466
1.04	Damenmode	229
1.05	Damenmode	429
1.06	Herrenmode	216
1.07	Herrenmode	125
1.08	Schuhe	188
1.09	Schuhe	215
1.10	Schmuck	86
1.11	Schmuck	60
1.12	Backwaren	50
1.13	Gastronomie	35
1.14	Gastronomie	35
1.15	Schmuck	97
1.16	Schmuck	87
1.17	Schmuck	78
1.18	Schmuck	78
1.19	Schmuck	97
1.20	Herrenmode	323
1.21	Brautmode	397
1.22	Brautmode	438
1.23	Brautmode	493
1.24	Brautmode	552
1.25	Bar	104



ZUGANG VON DER HANSASTRASSE

Ein weiterer Hauptzugang in das Merhaba Center wird von der Hansastrasse aus ermöglicht. Nach den Mietflächen, welche für Backwaren (8) und einen Gastronomiebetrieb (9) vorgesehen sind, gelangen Sie in eine große oriental ausgerichtete Verkaufshalle, wo neun weitere Verkaufslächen für Schuhe, Schmuck und vieles mehr aus dem Orient verkauft werden soll.



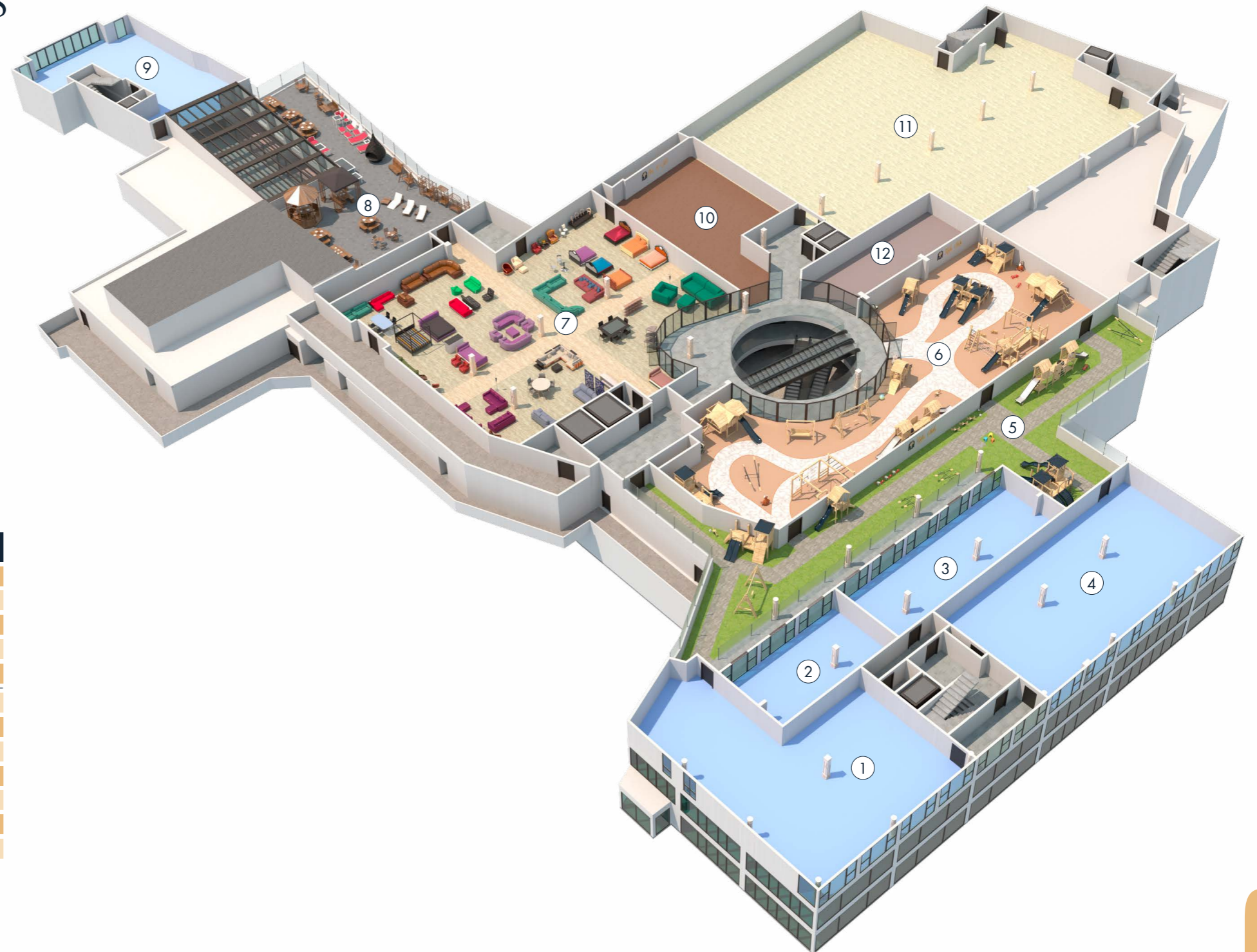
Märhaba

HANSA CENTER

MIETFLÄCHEN 2. OBERGESCHOSS

Die Bürofläche im 2. Obergeschoss kann durch eine zusätzliche Anmietung der Flächen im 3. und 4. Obergeschoss auf 395 m² bzw. 509 m² erweitert werden. Der Zugang zu den Räumen erfolgt durch einen Aufzug und einer Treppe.

In der kulturellen Begegnungsstätte können Events wie z. B. Hochzeiten, Seminare und Konzerte veranstaltet werden.



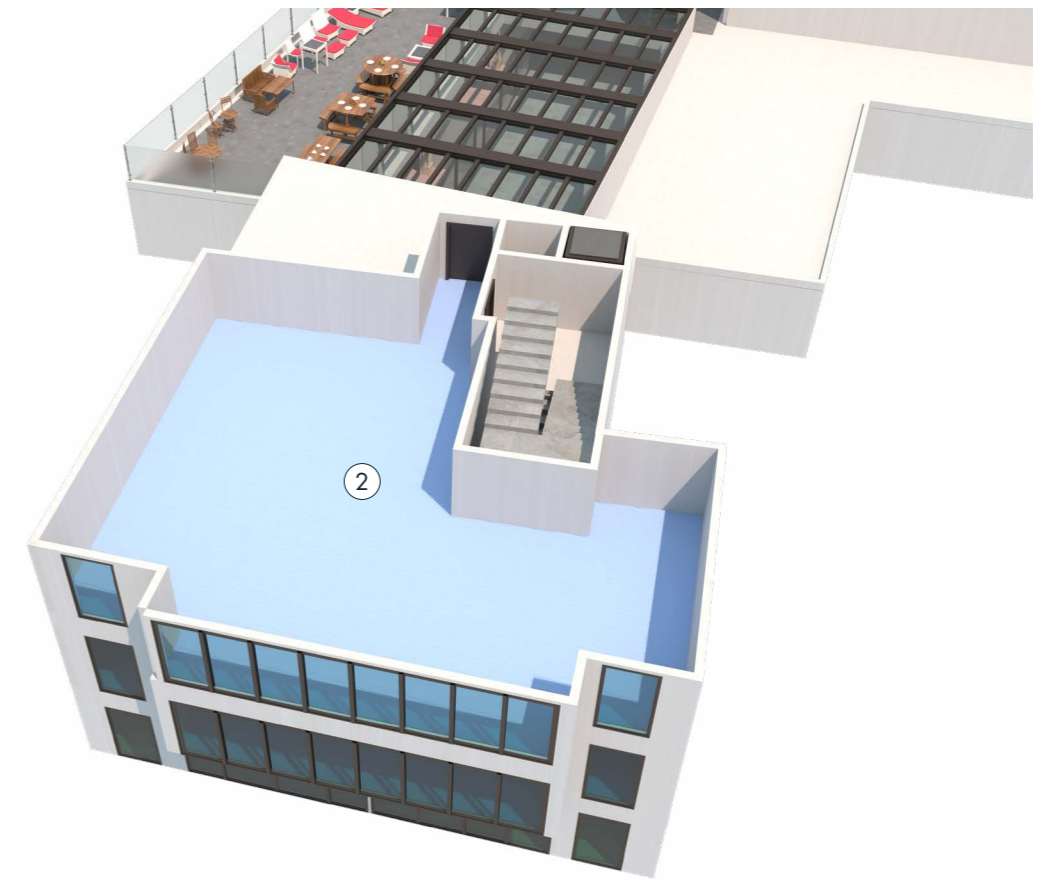
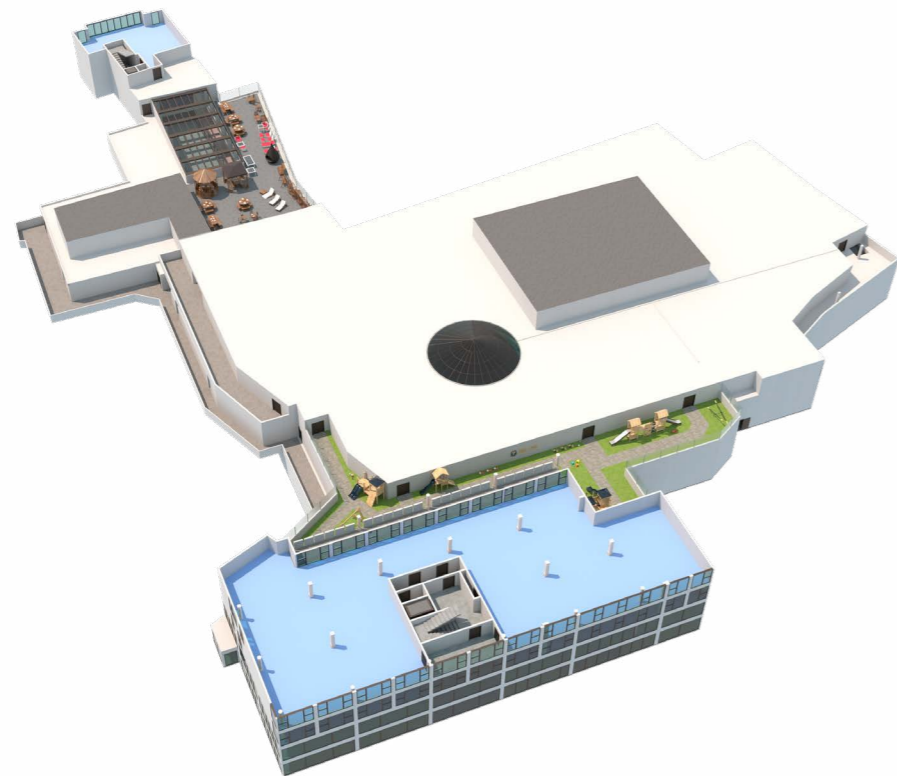
Fläche	Vorgesehene Art der Nutzung	m ²
2.01	Kita / Büro / Fitness	282
2.02	Kita / Büro / Fitness	92
2.03	Kita / Büro / Fitness	156
2.04	Kita / Büro / Fitness	301
2.05	Kinderland Außenfläche	513
2.06	Kinderland	568
2.07	Möbel	
2.08	Möbel Außenfläche	
2.09	Restaurant	225
2.10	Netflix & Grill	
2.11	Instagram Konzept	
2.12	Ruheraum	

Mietfläche 2. OG gesamt: 3.865 m²

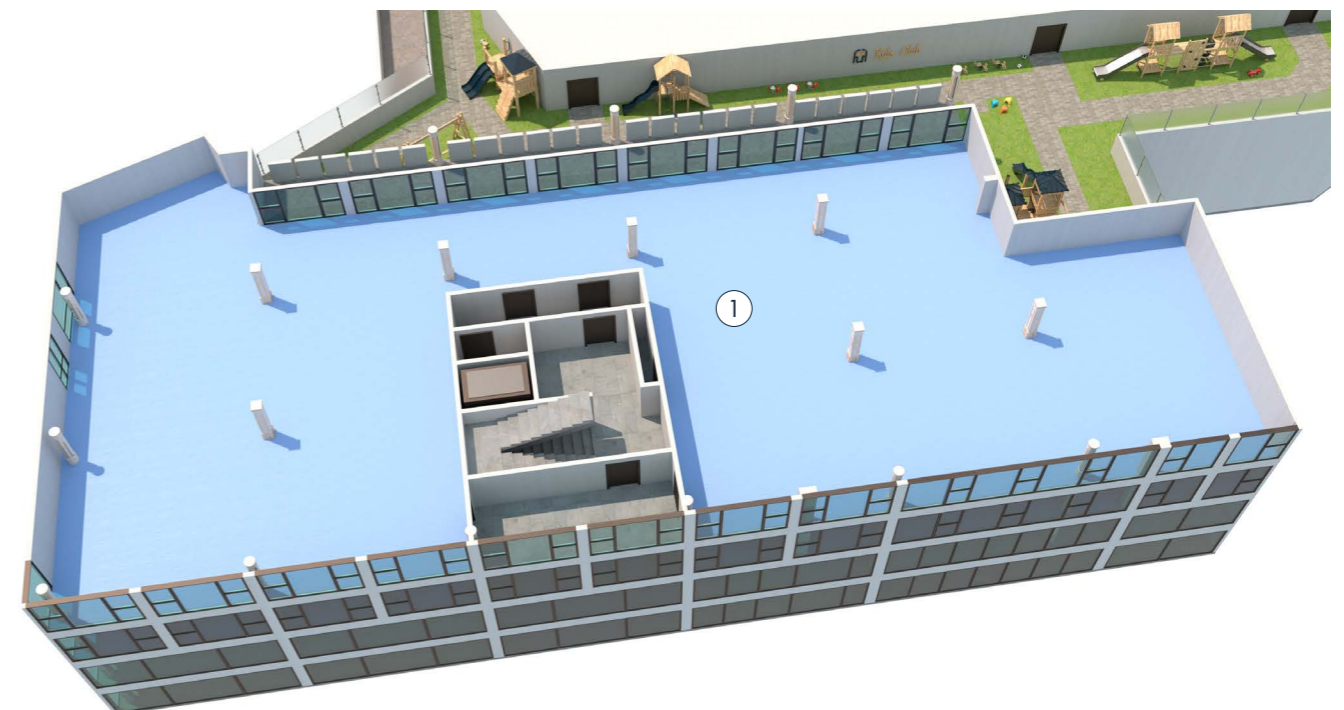


MIETFLÄCHEN 3. OBERGESCHOSS

Fläche	Vorgesehene Art der Nutzung	m ²
3.01	Spa / Wellness / Hamam	831
3.02	Praxis / Büro	151



Die Mietflächen 1 bis 4 stellen mögliche Flächenaufteilungen dar. Je nach Nutzung werden entsprechende Lösungen gefunden und vereinbart.

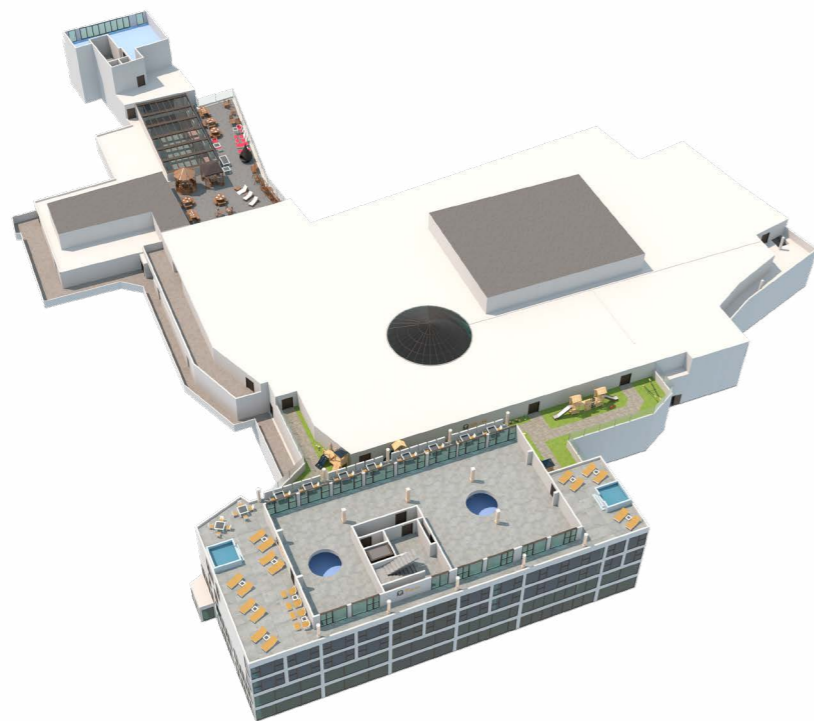


Märhaba

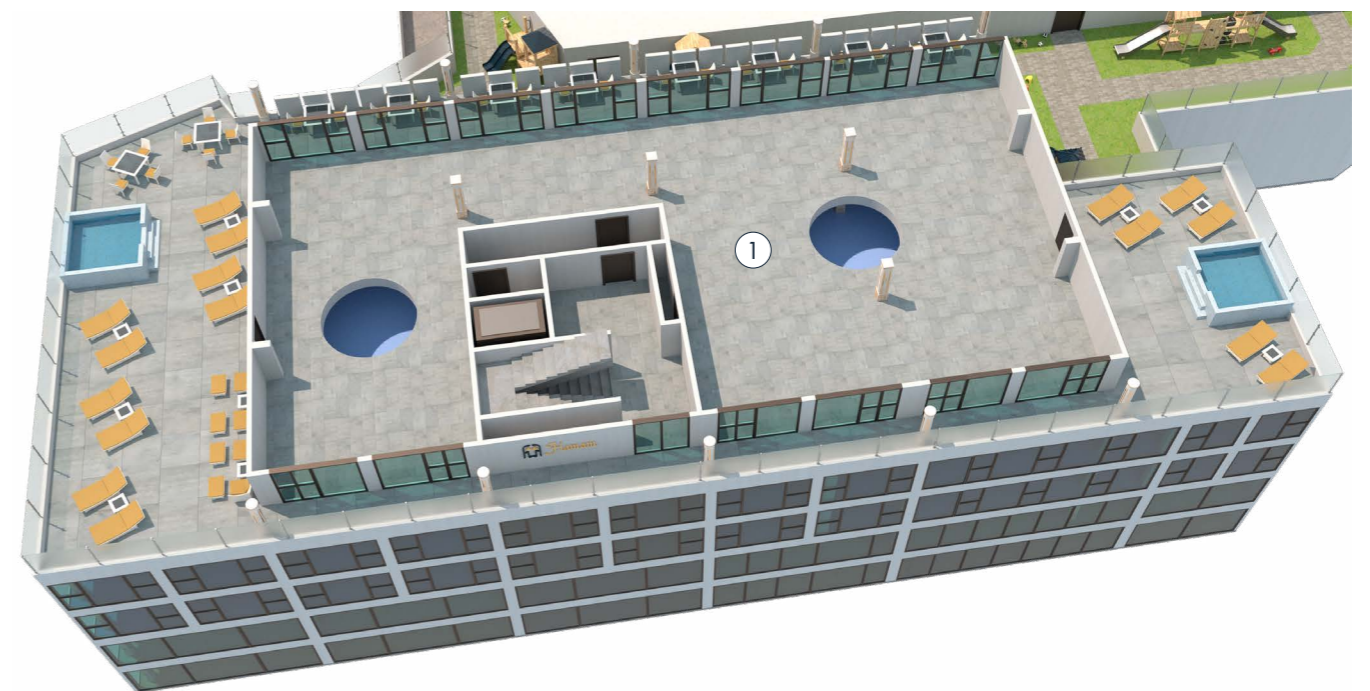
HANSA CENTER

MIETFLÄCHEN 4. OBERGESCHOSS

Fläche	Vorgesehene Art der Nutzung	m ²
4.01	Spa / Wellness / Hamam	494
4.02	Praxis / Büro	114



Im 4. Obergeschoss soll ein Wellnessbereich / Hamam entstehen. Zur Mietfläche gehört ein Außenbereich, welcher u. A. als Sonnendeck verwendung finden könnte.



Merhaba

HANSA CENTER

IHRE ANSPRECHPARTNER



Arno Welskopf
Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon +49 211 | 976 327 00
Mobil +49 160 | 7077 917
E-Mail awe@siandam.de
Web www.siandam.de

SI&AM GmbH
Leostr. 6
40545 Düsseldorf



Cuma Çetin
Projektmanager

Mobil +49 172 | 900 031 9
E-Mail cce@siandam.de



Dr. Philipp H. Schulte, M.A./ MBA
Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon +49 211 | 557 944 91
Mobil +49 174 | 3280 200
E-Mail p.schulte@schulte-holding.com
Web www.schulte-holding.com

SCHULTE Holding GmbH
Leostr. 6
40545 Düsseldorf

DISCLAIMER / HAFTUNGS- AUSCHLUSS / INDIKATION

Zwischen der SI&AM Sustainable Investment & Asset Management GmbH (nachstehend „SI&AM“ genannt) und dem Kunden kommt entweder durch schriftliche oder mündliche Vereinbarung oder durch die Inanspruchnahme der Tätigkeit der SI&AM ein Maklervertrag zustande.

Den Angaben in diesem Dokument liegen die erteilten Auskünfte des Vermieters oder Dritten zugrunde. Die hierin enthaltenen Informationen wurden von unabhängiger Seite nicht überprüft. Eine Haftung für die Genauigkeit, die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Angaben wird nicht übernommen, weder unmittelbar noch mittelbar.

Die SI&AM übernimmt keine Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

Dieses Dokument wird ausschließlich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Alle Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Angebote und Mitteilungen der SI&AM sind nur für den Kunden selbst bestimmt, vertraulich zu behandeln und dürfen Dritten nicht zugänglich gemacht werden. Die Inhalte dieses Dokuments stellen auch keine Empfehlung seitens der SI&AM dar.

Die SI&AM weist darauf hin, dass sie nicht dazu bevollmächtigt ist, rechtlich bindende Erklärungen für den Vermieter abzugeben.

Der Provisionsanspruch entsteht, sobald aufgrund des Nachweises oder der Vermittlung ein Vertrag über Flächen im Shopping Center „Merhaba im Hansa Center“ zustande gekommen ist. Unser Provisionsanspruch ist zahlbar und fällig bei Abschluss des Hauptvertrages mit dem Vermieter. Der Kunde ist verpflichtet, die SI&AM über das Zustandekommen eines Vertrages unverzüglich zu informieren und den wesentlichen Vertragsinhalt zur Berechnung des Provisionsanspruchs zu erteilen. Sofern keine abweichenden Regelungen getroffen werden, beträgt die Provision drei Monatsnettokaltemieten des benannten Objekts zzgl. der jeweils aktuell geltender USt.

Düsseldorf, 6. Juni 2023

SI&AM Sustainable Investment & Asset Management GmbH
Leostr. 6
40545 Düsseldorf

Telefon +49 211 976 327 00
E-Mail info@siandam.de
Web www.siandam.de

Merhaba
HANSA CENTER

BEI FREUNDEN
MIETEN



www.merhaba-center.de