

Handelsimmobilien Report

Cities & Center & Developments



Liebe Leser,

Schadenersatz in Höhe von 2 575 Euro plus Zinsen muss der ehemalige **Arcandor-Chef Thomas Middelhoff** nach dem Urteil der **4. Zivilkammer des Essener Landgerichts** dem heutigen Chefredakteur der Tageszeitung „Die Welt“ bezahlen. Der hatte sich im September 2008 auf die Aussage eines **Arcandor-Sprechers**, dass der Konzern seine Beteiligung an der **Reisetochter Thomas Cook** nicht veräußern werde, verlassen und in Aktien des Konzerns investiert.

Nach Einschätzung des Gerichts hatte der Unternehmenssprecher die Aussage mit dem Vorstand wörtlich abgestimmt. Insofern konnte sie Middelhoff direkt zugeordnet werden. Als Arcandor kurze Zeit später doch bekannt gab, dass der Thomas-Cook-Anteil womöglich reduziert werde, büßte die Aktie 50% des Wertes und der Anleger viel Geld ein.

Ob es bei der Zahlung bleibt, ist noch offen, da Middelhoffs Anwälte laut **dpa** in Berufung gehen wollen. Und ob das Urteil der 4. Zivilkammer des Essener Landgerichts die „erste Niederlage für Middelhoff“ ist, wie es in der Presse heißt, und weitere folgen werden, ist aus heutiger Sicht offen.

Vor allem ist das jüngste Urteil noch kein Präjudiz für das Verfahren, das der **ehemalige Karstadt-Insolvenzverwalter Klaus Hubert Görg mit Schadensersatzforderungen von 175 Mio. Euro** gegen Middelhoff beim **Landgericht Essen** angestrengt hat. Hier fordert das Gericht bis zur nächsten Verhandlung Ende August noch Nachbesserungen, da nicht nachvollziehbar sei, wie die Schadenssumme ermittelt wurde.

Dieser Fall ist ohnehin schwierig genug, da es eigentlich um Entscheidungen geht, die einer von Middelhoffs Vorgängern, **Wolfgang Urban**, getroffen hatte und der inzwischen verjährt ist. Urban hatte 5 Karstadt-Warenhäuser, darunter die Filiale in Leipzig, unter Marktwert an einen **Esch-Fonds** verkauft, was durchaus den Tatbestand der Veruntreuung von Vermögenswerten erfüllen könnte. Der Esch-Fonds hatte die Immobilien edel saniert und hochpreisig an Karstadt zurück vermietet.

Für Middelhoff wird der Fall zum Problem, weil er dem Vorschlag des Unternehmensjustiziars, gegen Urban zu klagen, nicht folgen wollte. Dass Middelhoff an jenem Esch-Fonds beteiligt war, wirft die Frage auf, ob er deshalb die Klage unterbunden hatte – zum Nachteil von Karstadt?

Doch spektakuläre Wirtschaftsprozesse zeigen, wie schwer sich Deutschlands Gerichte tun, solche Delikte zu ahnden. Im Prozess gegen Verantwortliche der Frankfurter **Coop AG** u.a. wegen **Prospekt-Betrugs** wurden die Verfahren durch lapidare Vergleiche beendet. Und auch im **Manesmann-Prozess** kamen die Angeklagten nach überschaubaren Geldzahlungen davon. **Das Problem liegt in der Komplexität der Sachverhalte solcher Wirtschaftsprozesse einerseits und den begrenzten Möglichkeiten der hiesigen Justiz andererseits.** Doch angesichts der großen Schäden, die dadurch entstehen, müssten die deutsche Rechtsprechung resp. der deutsche Gesetzgeber dringend nachlegen.



Ruth Vierbuchen

Dr. Ruth Vierbuchen,
Chefredakteurin

Nr. 95 vom 13.05.2011
Kostenlos per E-Mail
ISSN 1860-6369

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Investmentmarkt Europa: Handelsimmobilie zeigen Stärke	2
Deutschland: Shopping-Center gefragt, limitierte Angebote begrenzen Markt	5
Köln Arcaden: Doch auf der „richtigen“ Seite des Rheins	8
Schweinfurt: Heraus aus dem Windschatten von Würzburg	12
Deutsche EuroShop AG: Unbeirrt auf Wachstumskurs	14
Metro Group: Expansion wieder deutlich hoch gefahren	16
Impressum	17

Viel Spaß beim Lesen wünschen

Werner Rohmert,
Herausgeber



und die Partner vom
Handelsimmobilien *Report*



Hahn
Gruppe



Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens-
und Kommunalberatung mbH



Handelsimmobilien Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 2 von 17

Investmentmarkt Europa: Handelsimmobilien zeigen Stärke

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

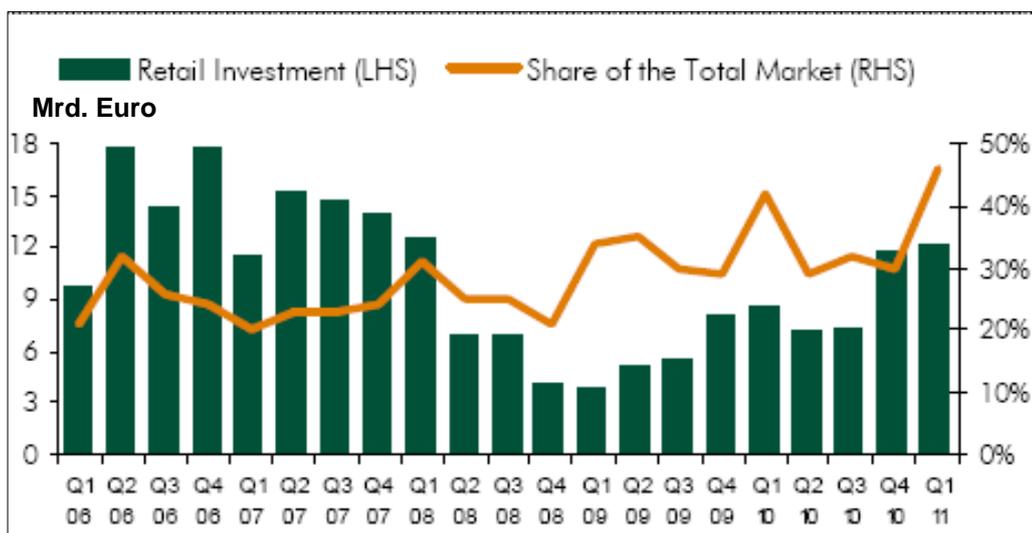
Die Investoren werden wieder mutiger und so mancher lässt seine Blicke auch über die Grenzen der westeuropäischen Stammländer **Großbritannien, Deutschland und Frankreich** schweifen. Nicht zuletzt, weil die begehrten **Core-Produkte hier knapp** werden. **Eigenkapitalstarke Investoren wie Staatsfonds, Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften fungieren auf dem Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien derzeit als starke Treiber grenzüberschreitender Kapitalströme.**

Vor diesem Hintergrund erwartet der Immobilien-Dienstleister **Jones Lang LaSalle (JLL)**, dass das gesamte Transaktionsvolumen 2011 europaweit erneut um bis zu 30% zulegen wird. 2010 wurden 102 Mrd. Euro in Gewerbeimmobilien investiert. Entsprechend liegt die Zielmarke für 2011 bei über 130 Mrd. Euro. Etwa ein Drittel davon dürfte auf Handelsimmobilien entfallen.

Allein im 1. Quartal 2011 summierte sich das Investitionsvolumen europaweit auf 26 Mrd. Euro. Das waren 32% mehr als im Jahr zuvor (19,7 Mrd. Euro). Für die Erholung auf den **Märkten Osteuropas** sprechen die Zahlen, die Jones Lang LaSalle in seinem „**European Investment Volumes Update**“ zusammen getragen hat: Demnach sind **„Polen, Russland und die Tschechische Republik** erfreulich dynamisch ins neue Jahr gestartet mit Volumina, die deutlich über denen des 1. Quartals 2010 lagen“, heißt es hier. In Russland war das Volumen mit 763 Mrd. Euro dreimal so hoch wie im 1. Quartal 2010, in Polen wuchs das Transaktionsvolumen um 200% auf 603 Mio. Euro und in der Tschechischen Republik wird ein Wachstum von 89% auf 565 Mio. Euro verzeichnet. Zahlen nur für Handelsimmobilien liegen noch nicht vor.

Im Fokus der Investoren sieht **Richard Bloxam, Director EMEA Capital Markets bei Jones Lang LaSalle** Märkte wie **Warschau, Budapest, Prag und Moskau**. Wichtig mit Blick auf die Tragfähigkeit der Investitionen: **Die Investoren machen keine Zugeständnisse bei der Qualität**, wissen die Experten, eher schon beim Preis.

Soweit die allgemeine Betrachtung: **Das Segment Handelsimmobilien konnte sich in diesem Kontext auch europaweit gut behaupten.** Nach Beobachtung des Immobilien-Dienstleisters **CB Richard Ellis (CBRE)** flossen im 1. Quartal 12,2 Mrd. Euro in europäische Handelsimmobilien (siehe **Grafik von CBRE**). Das sind 2,5% mehr als im 4. Quartal 2010 (11,9 Mrd. Euro) und etwa 50% mehr als im 1. Quartal des Vorjahres.



Und genauso, wie **Jan Dirk Poppinga, Head of Retail Investment Germany** bei **CB Richard Ellis** 2010 kommentierte, dass Handelsimmobilien mit einem Investitionsvolumen von damals 8,8 Mrd. Euro den europäischen Gewerbeimmobilien-

Deals

Hahn-Gruppe akquiriert SB-Warenhaus

Die **Hahn-Gruppe** hat für den mit der **LRI Invest S.A.** verwalteten institutionellen Fonds **HAHN FCP-FIS-**



German Retail Fund (HAHN FCP) für 15 Mio. Euro von einer Fondsgesellschaft der **Helaba Landesbank Hessen-Thüringen** ein SB-Warenhaus in Würzburg-Lengfeld erworben. Der Verkäufer wurde von **SKIM Schüler Knedel Immobilienmanagement** beraten, das Frankfurter Büro der **arina consult** vermittelte bei der Transaktion. Mit der Akquisition des **Real-SB-Warenhauses** erweitert der **HAHN FCP** sein Portfolio um eine renditestarke Core-Immobilie, teilt das Unternehmen mit. Der seit Anfang Mai 2008 europaweit bei institutionellen Anlegern vertriebene Immobilienfonds weist eine Zielrendite von 8% (IRR) auf und investiert ausschließlich in großflächige Handelsimmobilien. Mit einem Investitionsvolumen von aktuell rd. 300 Mio. Euro ist der **HAHN FCP** laut Hahn aktuell der größte - und damit am breitesten diversifizierte - institutionelle Fonds mit Fokus auf inländische großflächige Einzelhandelsimmobilien. Der **Real-Markt** (Mietfläche: 11 200 qm, 550 Parkplätze) befindet sich verkehrsgünstig gelegen in der Nähe eines Wohngebiets und ist langfristig an **Real** vermietet. In der Nachbarschaft haben sich weitere Händler angesiedelt.



Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 3 von 17

Investmentmarkt dominierten, so trägt dieses Segment auch 2011 weiterhin zur Marktstabilisierung bei: **46% des Transaktionsvolumens mit Gewerbeimmobilien entfallen in den ersten 3 Monaten auf Retail Assets. In Büroimmobilien wurden 8,55 Mrd. Euro investiert, 32% des Gesamtvolumens. Das gesamte Transaktionsvolumen in europäische Gewerbeimmobilien liegt bei CBRE mit 26,7 Mrd. Euro leicht über dem von JLL bezifferten Wert.**

Insgesamt liegt das Volumen des 1. Quartals 2011 laut CBRE um 20% über dem Fünf-Jahres-Durchschnitt. Das zeigt das stetig wachsende Interesse an Handelsimmobilien, die bereits in der Vergangenheit – im Vergleich zu Büroimmobilien – ihre große Stabilität gezeigt haben. Die Entwicklung nach der Finanzmarktkrise belegt erneut, dass Handelsimmobilien schneller aus der Krise herausfinden. Dieser Trend war bereits nach dem Konjunkturinbruch als Folge des Anschlags auf das World Trade Center im September 2001 in den USA beobachtet worden.

Während die Investoren wieder vorsichtig über die Grenzen nach **Osteuropa** blicken, wie JLL bemerkte, entfällt laut CBRE im 1. Quartal aber immer noch der größte Teil der Transaktionen in diesem Segment auf den westeuropäischen Markt – und hier insbesondere auf **Großbritannien** und **Deutschland**, wo 70% des europäischen Transaktionsvolumens realisiert wurde. In Großbritannien führten laut CBRE einige große Deals, darunter der Verkauf des **Trafford Centers** für rd. 1,9 Mrd. Euro sowie die Sale-and-Lease-Back-Konstruktion für 21 Märkte des Handelskonzerns **Tesco** (Volumen: ca. 800 Mio. Euro) dazu, dass sich das Investitionsvolumen im 1. Quartal auf 4,9 Mrd. Euro summierte. Großbritannien verteidigt damit seine Spitzenposition in Europa.

Deals

AVW AG emittiert Unternehmensanleihe

Die **AVW Group** leitet nach der im vorletzten Geschäftsjahr abgeschlossenen Neuausrichtung und der Ausweitung der Aktivitäten auf ganz Deutschland die nächste Phase ein. Geplant ist die Ausgabe einer Unternehmensanleihe mit einem umfassenden Sicherheitenkonzept für den Anleger über ihre 100%ige Tochter **AVW Grund AG**, Hamburg, im Volumen von bis zu 50,83 Mio. Euro. Die **Creditreform Rating Agentur** hat die bis 2015 laufende Anleihe mit dem Rating BBB-Investment-grade) versehen.



Dr. Lademann & Partner

Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Markt- und Standortanalysen
Tragfähigkeitsstudien
Konzeptentwicklung und -evaluierung
Verträglichkeitsgutachten
Market Due Diligence
Marketing-Services

1986 **25** 2011

Für Sie zählen Marktkenntnis, Retail-Know-how, Erfahrung und Verlässlichkeit? Sie brauchen die Akzeptanz des Beraters bei den Kommunen noch dazu? Und es soll ein wirklich unabhängiges Unternehmen sein? Dann sind wir Ihr Partner: Wir unterstützen Sie im Rahmen von Verträglichkeitsgutachten bei der Baurechtschaffung für neue Vorhaben und bei der Flexibilisierung des Baurechts für Bestandsobjekte. Wir sind Ihr „Sparrings Partner“ für ein marktgerechtes Refurbishment Ihrer Immobilie.

Im Zusammenhang mit An- und Verkäufen erarbeiten wir Ihre Market Due Diligence oder liefern Ihnen eine profunde „zweite Meinung“. Markt- und Standortanalysen auf der Basis neuester Verfahren sichern Ihre Entscheidung ab. Wir beraten Sie bei der Auswahl und Bewertung von Standorten und Expansionsregionen und helfen, Ihr Standort- und Filialnetz zu optimieren. Durch Frequenzanalysen, Kundenbefragungen vor Ort sowie im Einzugsgebiet zeigen wir Ihnen, wo Sie bisher ungenutzte Potenziale stärker ausschöpfen können.

Wir können etwas für Sie tun? Dann sprechen Sie uns an: Gern stehen Ihnen Herr Uwe Seidel und Herr Professor Rainer P. Lademann zur Verfügung.

Dr. Lademann & Partner GmbH

Friedrich-Ebert-Damm 311 · 22159 Hamburg

Telefon (040) 64 55 77-0 · Telefax (040) 64 55 77-33

www.dr-lademann-partner.de · info@dr-lademann-partner.de

Wissen bewegt.





Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 4 von 17

Marktbericht

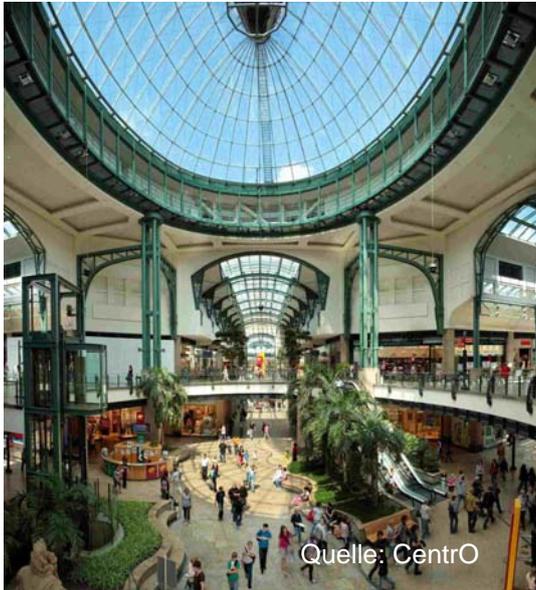
Kaufkraft: Deutschland unterbietet die Schweiz

Für die Schweiz prognostiziert **GfK GeoMarketing** 2011 eine verfügbare Kaufkraft von 32 086 Euro je Einwohner. In Österreich liegt die Kaufkraft 2011 im Schnitt bei 20 200 Euro pro Kopf. Der durchschnittliche Deutsche hat eine Kaufkraft von 19 684 Euro zu erwarten. Die Studie von GfK GeoMarketing zeigt, wie regional verschieden die Kaufkraft verteilt ist, sowohl im nationalen wie auch im internationalen Vergleich. So liegen etwa die Bewohner der deutschen Bundesländer **Bayern, Hamburg, Hessen und Baden-Württemberg** im Pro-Kopf-Vergleich vor den Österreichern, während der deutsche Spitzenreiter-Kreis – der hessische **Hochtaunuskreis** mit 28 585 Euro – nicht einmal den Schweizer Landesdurchschnitt erreichen kann.

Deals

Salzburg/Graz: Hollister Co., das Label des amerikanischen Modekonzerns **Abercrombie & Fitch**, das die Phantasie Südkaliforniens verkörpert, eröffnet noch in diesem Jahr seine ersten Markenstores in **Österreich**. Die ersten Geschäfte werden in den Shopping-Centern **Euro-park Salzburg** und **Murpark Graz** ihre Tore öffnen. Den Anfang macht der neue Store im Euro-park Salzburg. Wie der CEO des Center-Betreibers **SES Spar European Shopping Centers, Marcus Wild**, dazu mitteilt, sind die Verträge mit der US-Mode-Kette unterzeichnet.

Deutschland folgt laut CBRE mit 3,7 Mrd. Euro – JLL nennt 3,8 Mrd. Euro – auf dem 2. Rang. Hier waren es mehrere größere Transaktionen, darunter der bereits früher erwähnte Verkauf von 45 Cash & Carry Märkten, die den **Metro**-Großaktionären **Haniel, Beisheim** und **Schmidt-Ruthenbeck** gehörten, an den US-Investor **Cerberus** sowie der Verkauf einer 50%-Beteiligung am **Centro in Oberhausen**



Quelle: Centro

(Foto) an den kanadischen Staatsfonds **Canada Pension Plan (CPP)**. Zusammen machten diese beiden Deals bereits 1,4 Mrd. Euro aus.

Auf die übrigen europäischen Länder entfielen 3,7 Mrd. Euro. „Dieser Wert liegt 11% über dem Quartalsdurchschnitt der vergangenen 3 Jahre“, berichtet Poppinga. Es geht also auch außerhalb der Kernmärkte wieder aufwärts. So auch in **Schweden**. Hier verzeichnete JLL einen deutlichen Anstieg des Transaktionsvolumens, „nachdem die aufgestaute Nachfrage im 1. Quartal endlich auf ein entsprechendes Angebot traf“. Vier große Shopping-Center, darunter die **Gallerian and Punktgalleries in Västerås**, die **Boulbee** für rd. 96 Mio. Euro an **The**

Carlyle Group verkaufte. Eine Ausnahme bildet Frankreich: Hier wurde das Volumen des 4. Quartals 2010 mit 400 Mio. Euro unterboten.

Die bevorzugte Anlageklasse sind **Shopping-Center mit einem Anteil von 60%**, wie JLL berichtet. In Großbritannien seien aber auch nennenswerte Transaktionen im **Segment Supermärkte** abgeschlossen worden, darunter der Kauf eines Portfolios von drei **Sainsbury's-Standorten** durch **Prupim's M&G Secured Property Income Fund** und der bereits erwähnten **Tesco-Märkte**.

Weitere Erholung des Marktes erwartet

Wie Poppinga weiter prognostiziert, wird die Entscheidung einiger institutioneller Investoren, ihren Anteil an europäischen Einzelhandelsimmobilien im **Core-Bereich** zu erhöhen, zur weiteren Erholung des Marktes beitragen. Inzwischen ist bei den Investoren aber auch wieder ein wachsendes Interesse an Objekten mit höherem Wertsteigerungspotenzial außerhalb der Kernlagen zu beobachten, berichtet er weiter: „Die geringe Neubautätigkeit verstärkt diesen Trend“. Für den deutschen Markt mit seinem hohen Revitalisierungsbedarf ist das eine wichtige Botschaft. Denn seit der Krise ist es schwer, für Revitalisierungen eine Finanzierung zu bekommen. Es sei denn, es handelt sich um private Investoren.

Im Blickpunkt: Deutschland und die CEE-Staaten

Jeremy Eddy, Head of EMEA Retail Capital Markets bei Jones Lang LaSalle erwartet im 2. und 3. Quartal in fast allen europäischen Ländern eine positive Marktentwicklung. Im Mittelpunkt sieht er **Deutschland** und die **mittel- und osteuropäischen Länder**. Bis zum Jahresende würden sich zudem die Wachstumsmärkte **Türkei** und **Russland** beleben. Auf der Suche nach Core-Produkten weiten die Investoren ihren Radius in Deutschland auch auf kleinere Städte mit 50 000 Einwohnern aus, wie CBRE beobachtet. Die zuletzt unter Druck geratenen Renditen legten derzeit aber eine Pause ein, berichtet Eddy, „bis die Miet- und Umsatzentwicklung wieder einen Aufwärtstrend erkennen lassen“.



Handelsimmobilien Report Nr.85

Cities & Center & Developments

VOM 13.05.11

Seite 5 von 17

Unternehmens
News

Deutschland: Shopping-Center gefragt - Angebote limitiert

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Mit weitem Abstand haben Handelsimmobilien im 1. Quartal 2011 das Geschehen auf dem Markt für Gewerbeimmobilien in Deutschland dominiert. Ihr Anteil erreichte laut **Jones Lang LaSalle** mit 3,8 Mrd. Euro 65% des Transaktionsvolumens mit Gewerbeimmobilien (5,8 Mrd. Euro). Im Fokus stehen dabei Shopping-Center, auf die etwa 50% des Volumens entfällt. Das Interesse an Handelsimmobilien bleibt ungebrochen.

Wie sehr sich der Immobilienmarkt seit Herbst 2008 insbesondere in Deutschland wieder gedreht hat, ist an der Tatsache abzulesen, dass sich selbst größere Portfolioverkäufe wieder erfolgreich am Markt platzieren lassen, berichtet **Jörg Ritter, Leiter Einzelhandelsinvestment Deutschland bei Jones Lang LaSalle (JLL)**: „Die Investoren agieren erkennbar mutiger und zuversichtlicher.“ **Dieses Klima erleichtert es den Akteuren, die zu hohen Preisen in Deutschland eingestiegen sind, ihre Objekte wieder zu verkaufen.**

Verbessert haben sich nach Erfahrung des Experten auch die Finanzierungsbedingungen. Zwar sei die Refinanzierung durch die Zinsentwicklung wieder etwas teurer geworden, gleichzeitig habe aber auch der Wettbewerb unter den finanzierenden Banken zugenommen. Das sind günstige Voraussetzungen vor allem für das großvolumige „Shopping-Center-Segment“, das im 1. Quartal 2011 mit einem Transaktionsvolumen von 1,92 Mrd. Euro laut JLL erneut die stärkste Anlageklasse im Segment Retail Assets war. Obwohl das 1. Quartal 2010 mit dem **Corio-Multi-Portfolio** bereits eine der größten Einzelhandelstransaktionen aller Zeiten gebracht habe – sie lag bei 1,166 Mrd.

Winsen an der Luhe: Die **Internos GmbH** modernisiert in Winsen an der Luhe, südöstlich von Hamburg, im Auftrag des von ihr betreuten **German Retail Partnership Fund 1 (GRP-1-Fonds)** einen Lebensmittelmarkt für den Discounter **Norma**. Die Immobilie aus den 1980er-Jahren wird zum Nahversorgungsmarkt mit rd. 800 qm Verkaufsfläche umgebaut und soll Ende 2011 fertig sein. Norma hat einen Mietvertrag bis 2024 abgeschlossen. Das 2 400 qm große Grundstück gehört zum GRP-1-Fonds mit 64 Fachmarkt- und Nahversorgungszentren (Volumen: 178 Mio. Euro) in Deutschland.

Immobilieninvestmentvehikel. Oder Wertschöpfungsprofessionalität.

www.hahnag.de

- *Handelsimmobilien brauchen Langfristperspektiven.*
- *Solche, die durchgängig wirken.*
- *Mit dem Asset-Verständnis-Gen.*
- *Mit der Property-Zupackmentalität.*
- *Mit dem Immobilien-Wertsteigerungsfokus.*

**Hahn AG. Gute Ideen für große Flächen.
Weil wir können, was wir verwalten.**



Handelsimmobilien Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 6 von 17

Unternehmens News

Euro - sei das Volumen in den ersten 3 Monaten dieses Jahres nochmals übertroffen worden. Auf Shopping-Center entfielen 6 der 10 größten Retail-Deals.

Mit Blick auf den weiteren Jahresverlauf ist Ritter überzeugt, dass Shopping-Center auf Grund ihres **guten Risikoprofils** – mit vielen namhaften Mietern und langfristigen Mietverträgen – im Fokus der Investoren bleiben werden. Unternehmen wie die **Deutsche EuroShop AG** oder der niederländische Newcomer **Corio** mit seiner neuen Deutschland-Dependence haben schon ihr Interesse an weiteren Objekten bekundet. Laut Ritter ist die Angebotssituation in diesem Segment sehr gut, da einige geschlossene und offene Fonds Liquidität benötigen und deshalb durchaus planen, sich von guten Objekten zu trennen. Shopping-Center würden 2011 die wichtigste Kategorie bleiben.

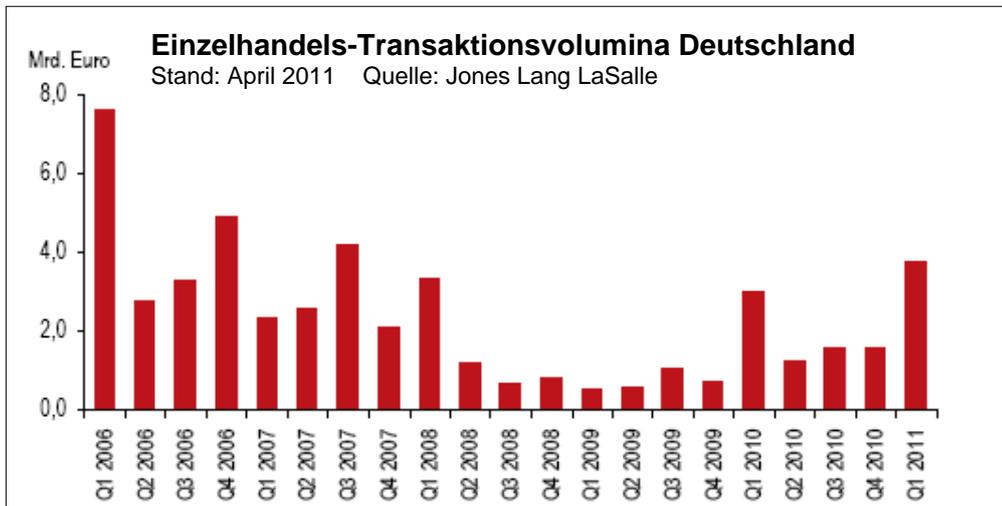
Zu den spektakulären Fällen des vergangenen Jahres, der aber erst Anfang 2011 publi-

Real I.S. kauft die „Hamburger Meile“

Eine Objektgesellschaft der **Real I.S.** hat das Hamburger Einkaufszentrum „**Hamburger Meile**“ von der **ECE** und der Unternehmensgruppe **Bruhn** zu einem Objektwert von ca. 250 Mio. Euro erworben. Das Center soll im 3. Quartal 2011 als geschlossener Fonds der Real I.S. angeboten werden. „Die „Hamburger Meile“ im Stadtteil Barmbek ist eines der attraktivsten Einkaufszentren in Hamburg“, begründet **Andreas Heibroek, Mitglied der Geschäftsleitung der Real I.S.**, die Investition. **Alexander Otto, CEO der ECE** freut sich über den neuen starken Partner Real I.S.: Als Gesellschafter wird die ECE mit 15% beteiligt bleiben, weil sie an den Erfolg des Centers glaubt. Auch das Center-Management und die Vermietung werden von der ECE übernommen. Das Einkaufszentrum wurde 1970 unter Leitung der **Bruhn-Gruppe** fertiggestellt und nach umfassen-



der Modernisierung durch das Joint-Venture **ECE/Bruhn** im April 2010 wieder eröffnet. Heute bietet die „Hamburger Meile“ ein zeitgemäßes Erscheinungsbild und die Einteilung in Themenbereiche unter dem Titel „**Hamburg – Stadt am Wasser**“ mit rd. 50 000 qm vermietbarer Einzelhandelsfläche.

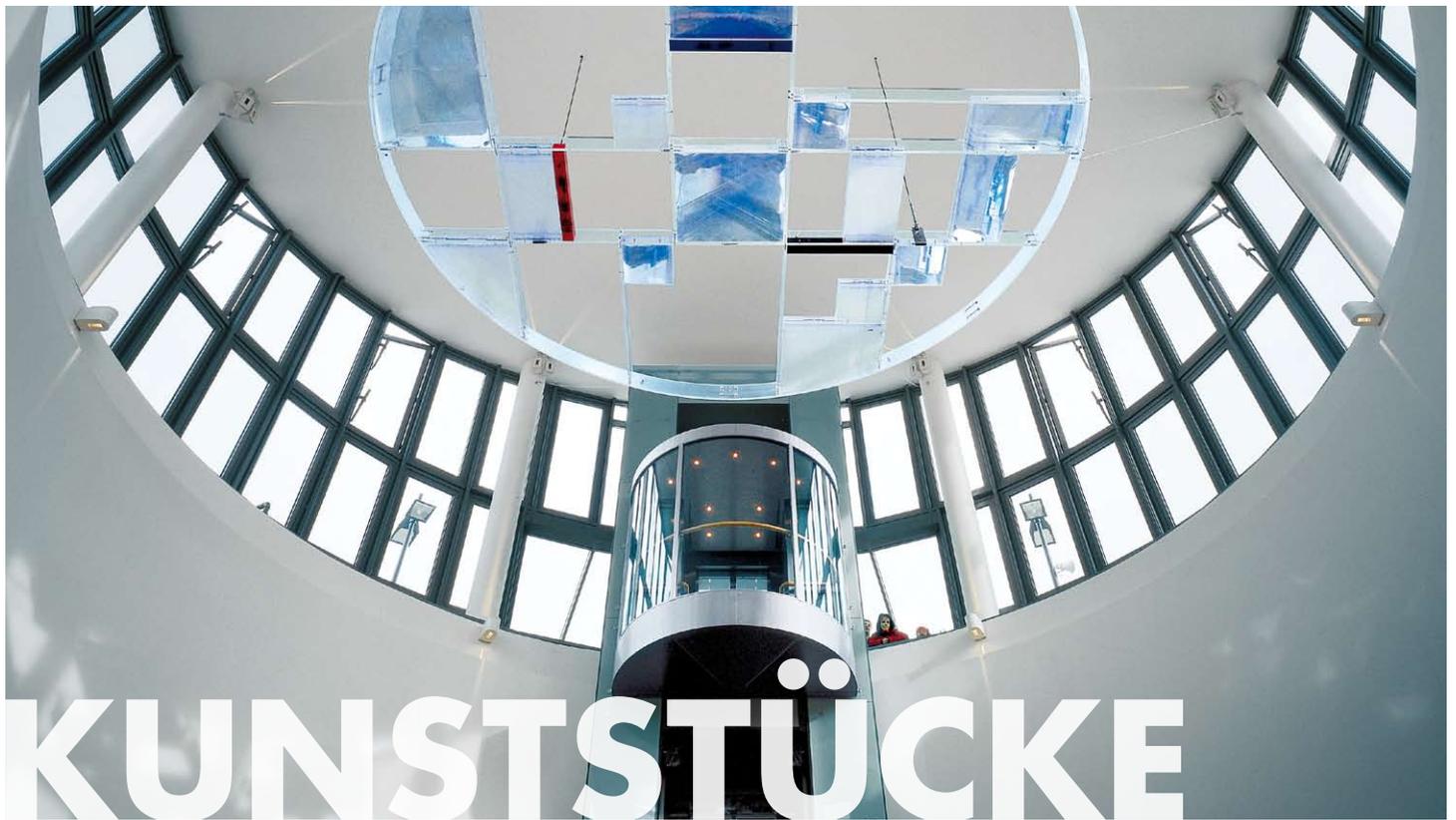


ziert wurde, gehört der Verkauf der Braunschweiger **Schloss-Arkaden** für 250 Mio. Euro durch den offenen Immobilienfonds **Credit Suisse Euroreal**, der Liquidität benötigte, an den Publikumsfonds **Deka-Immobilien Europa**. Dieser Deal sei ein Beispiel dafür ist, wie es auf dem deutschen Investmentmarkt in diesem Jahr weiter gehe, hatte **Dennis Börgel, Partner bei Cushman & Wakefield Deutschland**, zu Beginn des Jahres prognostiziert. Der jüngste Verkauf des Einkaufszentrums „**Hamburger Meile**“ durch die **ECE** und die Unternehmensgruppe **Bruhn** zu einem Objektwert von ca. 250 Mio. Euro an eine Objektgesellschaft der **Real I.S.** ist ein weiterer Beleg dafür.

Das Transaktionsvolumen im **Segment Fachmärkte** beziffert Jones Lang LaSalle mit 1,1 Mrd. Euro. Der größte Deal war das Paket aus 45 **Metro-Cash & Carry-Märkte** für 700 Mio. Euro an **Cerberus**. Fachmärkte erreichen im 1. Quartal damit einem Anteil von etwa 30% am Transaktionsvolumen mit Handelsimmobilien.

Beim gleichfalls sehr begehrten **Segment Geschäftshäuser** begrenzt derzeit vor allem **das knappe Angebot** die Entwicklung. Der Grund: Die Mehrzahl der Immobilien gehört **langfristig orientierten Privateigentümern** und **institutionellen Investoren**, die selten verkaufen wollen. So summierte sich das Transaktionsvolumen im Segment Geschäftshäuser auf 480 Mio. Euro (=13% am Handelsimmobilien-Segment). Die bestehende lebhaft Nachfrage konnte insgesamt nicht befriedigt werden. Aber immerhin konnte das Investitionsvolumen des 1. Quartals 2010 laut Jones Lang LaSalle noch um 160 Mio. Euro übertroffen werden.

Beim **Segment Supermärkte und Discounter** rechnen die Experten erst im Jahresverlauf mit einer Geschäftsbelebung. Denn bis auf den Verkauf eines kleineren Supermarkt-Portfolios hat sich bisher noch wenig getan. Auch hier bildet das limitierte Angebot den begrenzenden Faktor. Vom Angebot wird es abhängen, ob es in dieser Asset-Klasse – genauso wie 2010 – im Verlauf des Jahres noch gelingt, einen Anteil von



Die Kunst am Bau ist integrativer Bestandteil unserer Immobilien-Konzepte, ganz speziell der Einkaufszentren. Seit unserer Gründung vor fast einem Vierteljahrhundert engagieren wir uns für Kunst: als Mäzen, als Kunstpreisstifter, mit zeitgenössischer Malerei am Arbeitsplatz und mit gegenwärtiger Skulptur- und Lichtkunst in den Shoppingcentern, um sie dort einem breiten Publikum nahe zu bringen.

Mit jedem neu von uns entwickelten Einkaufszentrum lassen wir von renommierten Künstlern ein großes Kunstwerk erstellen. So geben namhafte Bildhauer wie Heinz Mack, Eberhard Fiebig, Fabrizio Plessi und Günther Uecker mit ihren Werken jedem unserer Center ein ganz besonderes Attribut und schaffen damit einen Ort der Begegnung, der Kommunikation und Diskussion.

Weiterhin möchte die mfi AG dazu beitragen, Kunst am Bau, Kunst im öffentlichen Raum zu fördern. Deshalb hat sie den mfi Preis ins Leben gerufen, der herausragende Kunst am Bau-Projekte würdigt. Er wird an einen Künstler verliehen für ein in Deutschland realisiertes und dauerhaft installiertes Kunstwerk. Schon siebenmal hat mfi ihren Kunstpreis im Museum Folkwang (Essen) verliehen. Dotiert mit 50.000 Euro, zählt er zu den bedeutendsten Kunstpreisen Europas.

Kunst ist für mfi ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur.

mfi

management für immobilien AG

Bamlerstraße 1 · 45141 Essen
fon +49(0)201/820 810 · fax +49(0)201/820 8111
internet: www.mfi.eu · mail: mfi.essen@mfi.eu



Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 8 von 17

11% am Gesamtvolumen zu erreichen. Im Vorjahr gehörte u.a. etwa der Verkauf eines **Aldi-Portfolios** an die **Allianz Real Estate** zu den spektakulären Deals.

Im **Segment Warenhäuser**, in dem der Handelsimmobilien-Boom in Deutschland 2005/2006 mit dem Verkauf der **Karstadt-Kompakt-Warenhäuser** (später **Hertie**) und der **Karstadt-Immobilien** an das **Highstreet-Konsortium** seinen Anfang genommen hatte, prägten zuletzt einzelne Deals das Geschehen. Mit 250 Mio. Euro liegt das Volumen im 1. Quartal leicht über Vorjahresniveau (240 Mio. Euro). Dieses Mal waren es auch **Galeria-Kaufhof-Filialen** – konkret: in Bremen und Chemnitz –, die für mehr als 100 Mio. Euro verkauft wurden. Außerdem erwarb **Redevco Deutschland** einige **Karstadt-Objekte**.

Potenzial gibt es in diesem Segment bekanntlich noch reichlich. Denn es stehen noch über 30 Hertie-Filialen zum Verkauf. Zuletzt wurden die Filialen in **Datteln** an die **Concepta** in Düsseldorf, (siehe HIR Nr. 93 vom 15.4.) und das 10 000 qm große Haus in **Berlin-Moabit** an eine Grundstücksgesellschaft der **Berliner MIB AG Immobilien und Beteiligungen** verkauft. Es soll zum Geschäftshaus umgebaut werden.

Nachdem **heimische Investoren** kurz nach Ausbruch der Krise den Markt dominierten, belegen die JLL-Zahlen nunmehr, dass die **ausländischen Investoren** wieder zurückkehren. Ihr Anteil ist von 44% im 1. Quartal 2010 auf 57% im 1. Quartal 2011 gestiegen. Es sind vor allem **institutionelle Investoren** wie **Banken, Versicherungen** und **Pensionskassen** sowie **Private Equity Funds**, die als Käufer von Handelsimmobilien unterwegs sind. Hinzu kommen **offene Publikumsfonds, geschlossene Fonds** sowie **Asset** und **Fonds Manager**. Als **Verkäufer** treten vor allem **Projektentwickler, Privatinvestoren** sowie **Asset und Fonds-Manager** auf.

Köln Arcaden: Doch auf der „richtigen“ Seite des Rheins

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Als Einzelhandelsstandort gehört Köln – neben München, Frankfurt/M., Düsseldorf, Berlin, Hamburg oder Stuttgart – zu den angesagten Städten Deutschlands. Vorausgesetzt, man spricht von Hohe Straße oder Schildergasse, im großen Radius um Europas berühmte Sehenswürdigkeit, den Kölner Dom - den Einkaufsmeilen auf der „richtigen Seite“ des Rheins. Wie keine andere Stadt zerschneidet der Rhein Köln in eine „richtige“ und eine „falsche“ Seite, eine „schöne“ Seite, wie der Volksmund sagt. Doch letztlich sind die Köln Arcaden in Kalk genau richtig.

Insofern erhielt **Eberhard Stegner, Geschäftsführer der GfK GeoMarketing**



GmbH, viele unerbetene Ratschläge, als seine Gesellschaft im Jahr 2002 eine **Marktanalyse** und eine **Verträglichkeitsuntersuchung** für ein Shopping-Center auf dem brach liegenden Gelände der ehemaligen **Chemische Fabrik Kalk (CFK)** erstellte. Das Gelände befindet sich – nach dem Volksglauben - in Köln-Kalk

demnach auf der „falschen“ Seite des Rheins. Allgemeiner Tenor der Ratschläge: Man riet von dem Projekt ab, da die Kaufkraft niedrig und der Ausländeranteil hoch sei. Die Kritiker konnten sich nicht vorstellen, dass der Standort Kalk aufgewertet werden könnte, erinnert sich Stegner.

Dabei war Köln-Kalk bis in die 1970er-Jahre der Industriestandort Kölns, der mit Un-

Unternehmens News

Goetheplaza: Mehr Raum für neue Luxus-Läden

Mit dem Büro- und Einzelhandelsprojekt **Goetheplaza** werden bis 2012/2013 zusätzliche hochwertige Einzelhandelsflächen in der Frankfurter Luxuslage Goe-



thestraße fertig gestellt. Der in den 1960er-Jahren erbaute Gebäuderiegel aus 4 Bestandsgebäuden wird voraussichtlich im Juni 2011 abgerissen, um Raum für einen 13 700 qm großen Komplex zu schaffen. Entworfen wurde das Goetheplaza vom Frankfurter Architekten **Christoph Mäckler**. Die **Freo-Gruppe** hatte Anfang 2011 über **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) das Büro- und Einzelhandelsprojekt am Goetheplatz 5–11/ Goethestraße von der Investmentgesellschaft **Wattermark** erworben. Rund 5 000 qm Einzelhandelsfläche werden dem Raum für internationale Luxus-Labels bieten, deren Anforderungen auf der Goethestraße mangels Angebot nicht erfüllt werden können. Das Goetheplaza wird daher als Chance gesehen, das Luxus-Segment in Frankfurt auszubauen. **Christoph Scharf, Bereichsleiter Retail-Vermietung von BNPPRE beobachtet**, dass „sich die Einzelhändler für dieses deutschlandweit und international prestigeträchtige Projekt aktuell verstärkt interessieren“.



Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 9 von 17

Deals

ternehmen wie der CFK oder **Klößner-Humboldt-Deutz** (KHD) im benachbarten Stadtteil noch florierte und damit einer der erfolgreichsten Stadtteile, wie **Kersten Peter, Leiter Marktforschung der Essener mfi AG**, berichtet. Die Kaufkraft der Arbeiter in Kalk spiegelte sich auch im Einzelhandelsangebot entlang der Top-Einkaufslage **Kalker Hauptstraße** wider. Doch mit Wegzug der KHD und Schließung der CFK explodierte die Arbeitslosigkeit im Viertel und erreichte Höchstwerte von 25%, was sich auch im Niveau des Einzelhandels niederschlug. Das veranlasste die Stadt, einen Ausweg aus der misslichen Lage zu suchen.

Großflächige Einzelhandelsimmobilien wie Fachmarktzentren oder Shopping-Center – das zeigt dass **Centro** auf dem ehemaligen Gelände der **Gutehoffnungshütte in Oberhausen** oder das **Rhein-Ruhr-Zentrum** auf dem Areal der ehemaligen **Zeche Humboldt** in Mülheim a.d.R. - sind für viele Kommunen das Mittel der Wahl, um Industriebrachen mit neuem Leben zu erfüllen. Da der südliche Teil des CFK-Geländes direkt an die Haupteinkaufslage von Kalk grenzt, war er als Standort für ein Shopping-Center in integrierter Lage geradezu prädestiniert.

Im März 2005 öffneten die von der Essener **mfi AG** entwickelten Köln Arcaden mit 180 Läden und 43 000 qm Mietfläche ihre Pforten – unter den kritischen Augen der Gegner des Großprojekts, die angesichts der schwergewichtigen Konkurrenz im Center um den Einzelhandel an der Kalker Hauptstraße fürchteten. An den Erfolg dieses Unterfangens auf der „falschen Seite“ konnten sie immer noch nicht glauben.

Doch um einen schwachen Einzelhandelsstandort aufzuwerten und neue Impulse zu setzen, so Stegner, müsse man auch den Mut haben, mit einem Shopping-Center in ausreichender Größe anzutreten, damit es seine Wirkung entfalten und

Nürnberg: Der britische Schuhhersteller **Clarks** hat in der Nürnberger Fußgängerzone Breite Gasse 80 ein neues Ladenlokal mit etwa 690 qm gemietet. Nach Bremen ist dies der 2. deutsche Standort, an dem das Unternehmen einen eigenen Store eröffnet. Weitere Flagship-Stores werden folgen. Clarks wurde 1825 von den Brüdern **Cyrus und James Clark** gegründet und gilt seit 1950 als stärkste Schuhmarke Großbritanniens. Mit 1 400 Läden unter eigener Marke ist Clarks der größte Schuheinzelhändler weltweit. Das Unternehmen setzt jährlich mehr als 1 Mrd. Pfund um. Das Düsseldorfer Immobilienunternehmen **IKP** hat den Standort vermittelt.

Chancen erkennen – Sicherheit mit Immobilien

Zukunft mit Handelsimmobilien



Wir sind auf der Suche nach

Investoren

Sicherheiten

- Abtretung der Mieteinnahmen bonitätsstarker Mieter
- Hypothek zu Gunsten des Investors (optional)
- Persönliche Haftung der Geschäftsführer

Rendite

- Garantierter Zinssatz von 7 % p.a.
- Abgeltungssteuer 25 % (+ Solidaritätszuschlag + ggf. Kirchensteuer)

Handelsimmobilien

- Verbraucher-/Lebensmittelmärkte
- Einzelvolumen bis zu ca. 5 Mio. €
- in Städten ab 15.000 Einwohnern
- Standorte mit Entwicklungspotential
- Objekte mit kurzen und langen Restlaufzeiten der Mietverträge

www.handelsinvest.de/berater



Handelsimmobilien Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 10 von 17

Marktbericht

erfolgreich sein könne. Und **Christof Glatzel, Vorstand der mfi AG** ergänzt: Es sei eine Illusion, zu glauben, dass man eine Stadtteillage nur durch die Einzelansiedlung von namhaften Handelskonzepten erreichen könne. Einzelne Anbieter allein wären gar nicht bereit gewesen, sich in der Kalker Hauptstraße anzusiedeln.

Ein guter Branchenmix aus Handel und Gastronomie bietet für den Einzelhandel erst die Grundlage für ein erfolgreiches Geschäft. Frei nach dem Motto: **Konkurrenz belebt das Geschäft.** Für Stegner sind die Köln Arcaden ein gutes Beispiel für eine „gelungene Stadtentwicklung“. Dem kann sich der **Bezirksbürgermeister von Köln-Kalk, Markus Thiele**, nur anschließen. Denn für die Verantwortlichen des Kölner Stadtteils ging es auch darum, die schwärende Wunde, die die Industriebranche darstellte, zu heilen. Mit den Arcaden hat aus Thieles Sicht eine neue Zeitrechnung begonnen. Für ihn ist es wichtig, das Center als Bestandteil der Hauptstraße zu begreifen.



Foto: mfi AG

Alter Wasserturm auf dem revitalisierten CFK-Areal

Inzwischen haben sich im nördlichen Teil des CFA-Areals noch eine Filiale von **Bauhaus** und das Wissenschaftszentrum „**Science Adventure Odysseum**“ angesiedelt sowie ein 1 000 qm großes **McDonald's Schnellrestaurant**, das der ehemalige Weltklasse-Boxer **Henry Maske** als Franchise-Nehmer betreibt. Zudem gibt es einen Bürgerpark und Wohnungen. Für 2 freie Baufelder auf dem Gelände sucht der Bezirksbürgermeister noch eine Verwendung. Dabei steht die Frage im Raum, ob ein großes Kino das Ensemble sinnvoll ergänzen könnte.

Insgesamt 3 Mal hat GfK Geomarketing die Kalker Hauptstraße untersucht und das Projekt begutachtet: **2002 vor der Entstehung, 2006, 1,5 Jahre nach Eröffnung des Centers und mittels Passanten-Befragung im August 2010.** Die Ergebnisse wurden Anfang Mai vorgestellt. Danach gehen 29% der Arcaden-Besucher auch in die Kalker Hauptstraße und 37,8% der Hauptstraßen-Besucher suchen auch das Center auf.

Rege Wechselbeziehung zwischen Arcaden und Hauptstraße

Die Koppelung der beiden Standorte sei sehr hoch, stellt Stegner fest. Auch die Handelsstruktur in der Hauptstraße sei relativ stabil geblieben, heißt es in der Studie. Die Zahl der Einzelhandelsbetriebe ist zwischen 2006 und 2010 nur von 110 auf 105 gesunken, dabei ist die Fläche leicht gestiegen, weil einige Läden vergrößert wurden.

Dass der Umsatz des Einzelhandels ohne Arcaden von 2002 bis 2006 um gut 20% gesunken war, ist laut Stegner auch auf strukturelle Probleme im Handel zurückzuführen. Dazu gehört der Bedeutungsverlust der Warenhäuser, der in der Kalker Hauptstraße eine Rolle spielt, da auf **Galeria Kaufhof** etwa ein Drittel der Verkaufsfläche (ohne Arcaden) entfällt. Von 2006 bis 2010 ist der Umsatz des Stamm-Einzelhandels nur noch um 4,4% gesunken, liegt damit also im bundesdeutschen Markttrend.

Das Einzugsgebiet wurde stark ausgeweitet

Insgesamt, so das **Fazit der GfK-Geomarketing-Studie**, hat es Umsatzeinbußen beim örtlichen Handel gegeben, doch sei festzustellen, dass sich die Wirkung der Arcaden im verträglichen Rahmen bewege. **Zumal sich die positiven Effekte des Centers durchaus sehen lassen können.** Denn die Anziehungskraft des Einzelhandelsstandorts Kalker Hauptstraße ins östliche Umland von Köln hat deutlich zugelegt. Laut Studie ist

Schwacher Start bei geschlossenen Fonds

Im 1. Quartal 2011 gestattete die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** 39 neue geschlossene Fonds. Das sind 4 weniger als im Vorjahresquartal. Die Summe des prospektierten Eigenkapitals aller Anlageklassen sank um 46,5% auf rd. 679 Mio. Euro. Im Vergleich zum Vorquartal ging das prospektierte Eigenkapital um 54% zurück. „Die Fondsinitiatoren haben sich im 1. Quartal mit dem Start neuer Fonds noch zurückgehalten, da im 4. Quartal 2010 eine Vielzahl von



Fonds auf den Markt gekommen ist, die noch nicht ausplatziert sind“, sagt **Wolfgang**

Kubatzki, Leiter geschlossene Beteiligungen bei Feri Immobilienfonds verloren im Vergleich zum Vorjahresquartal 63%, das prospektierte Eigenkapital sank auf 199 Mio. Euro. Das sind zentrale Ergebnisse der Quartalsanalyse geschlossener Beteiligungen von **Feri EuroRating Services.** Nur 10 Immobilienfonds wurden im 1. Quartal 2011 von der BaFin gestattet. Im 1. Quartal 2010 waren es 18, im Vorquartal noch 24 Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von 549,2 Mio. Euro. Doch obwohl das prospektierte Eigenkapital gesunken ist, haben Immobilienfonds mit 29,3% noch den größten Anteil am prospektierten Eigenkapital aller geschlossenen Fonds. Laut Kubatzki imacht sich bei Immobilienfonds der Mangel an geeigneten Objekten bemerkbar.



Handelsimmobilien *Report Nr.85*

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 11 von 17

Deals

der Einzelhandelsumsatz im Bezirkszentrum von 60,3 Mio. Euro (2002) nicht zuletzt durch die Köln Arcaden auf 217 Mio. Euro (2010) gestiegen. Das Einzugsgebiet ist auf 669 700 Einwohner mit einem einzelhandelsrelevanten Nachfragevolumen von gut 4 Mrd. Euro gewachsen und reicht bis nach **Gummersbach** im Osten und **Troisdorf/Siegburg** im Süden. **Die Ausweitung des Einzugsgebiets über die Stadtgrenzen von Köln hinaus sind laut Stegner allein auf die Arcaden zurück zu führen.**

Gleichwohl steht der Einzelhandelsstandort Kalker Hauptstraßen noch vor großen Aufgaben, denn das Angebot an der Straße hat ein eher niedriges Niveau und Immobilien wie auch die Geschäfte sind nicht mehr auf der Höhe der Zeit. Die meisten Läden seien zu klein und auch an manchen Fassaden sind die Spuren der Zeit ablesbar, wie **Christian Assenmacher, Bereichsleiter Center-Management der mfi AG** berichtet. Deshalb hat sich laut **Andreas Schröder, Vorstand Standortgemeinschaft Kalk e.V.**, 2006 eine **ISG (Immobilien-Standort-Gemeinschaft)** gegründet.

Ziel ist es, die Straße u.a. durch Veranstaltungen oder die Verbesserung des Stadtmobiliars aufzuwerten und letztlich eine **gesetzliche ISG** zu gründen, die die Anrainer der Quartiere zur finanziellen Beteiligung verpflichtet. Betroffen sind etwa 1 000 Personen, darunter die Eigentümer der Immobilien. Die Abstimmung über die gesetzliche ISG 2012 geplant.

Auch die Köln Arcaden sind an der ISG und ihrem Erfolg interessiert. „Jeder Eigentümer eines Shopping-Centers hat ein Interesse daran, dass das Umfeld attraktiv ist“, bekräftigt Glatzel, „dass die umliegenden Straßen nicht tot sind“. Denn das würde abschreckend wirken und die Bewohner in der Umgebung davon abhalten, durch die öden Straßen ins Center zu gehen.

Dortmund: Die **Fielmann AG** mietete rd. 500 qm Ladenfläche im Westenhellweg 67 in der Dortmunder Innenstadt über **BNP Paribas Real Estate**. Die Optiker-Kette ist bereits mit einem kleineren Laden in der gemischt genutzten Immobilie vertreten. Die Eröffnung des neuen Stores ist für Herbst 2012 geplant. Vermieterin ist die Niederlassung Mitte der **Allianz Real Estate Germany GmbH**. In unmittelbarer Nachbarschaft zur Petri Kirche erstreckt sich das Gebäude vom Westenhellweg bis zur Kampstraße, die derzeit zum Boulevard Kampstraße ausgebaut wird. Die Immobilie ist ein Investitionsobjekt der **Allianz Lebensversicherungs-AG**.

»WE ARE WHAT WE REPEATEDLY DO.
EXCELLENCE, THEREFORE, IS NOT AN ACT,
BUT A HABIT.« ARISTOTLE

Targacom Advisory, ein Unternehmen von Werner Rohmert und Jochen Goetzelmann, entwickelt für deutsche und internationale Mandanten integrierte Kommunikationsstrategien und Lösungen rund um die Immobilie. Mit einem interdisziplinären Team aus Immobilien- und Kommunikationsspezialisten umfasst das Leistungsspektrum von Targacom Advisory die ganze Bandbreite der Kommunikation für Immobilien-Aktiengesellschaften, offene und geschlossene Fonds, Immobilienbanken und Dienstleistern in der Immobilienbranche.





Handelsimmobilien Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 12 von 17

Unternehmens
News

Schweinfurt: Heraus aus dem Windschatten von Würzburg

Uwe Seidel, geschäftsführender Gesellschafter
von Dr. Lademann & Partner, Hamburg

Dr. Lademann & Partner hat jüngst die Arbeiten zum integrierten gesamtstädtischen Einzelhandelsentwicklungskonzept der Stadt Schweinfurt im Auftrag der Stadt abgeschlossen. Damit eröffnet sich die Chance für einen Vergleich mit der Situation in den Jahren 2004 und 2005, als das bundesweit tätige Beratungsunternehmen zuletzt in Schweinfurt im Auftrag der Stadt tätig war.



Regelmäßig wird Schweinfurt als kreisfreie Stadt in Unterfranken unterschätzt: Der nüchterne Blick auf die städtischen Einwohnerzahlen (rund 53 000 Einwohner im Stadtgebiet) lässt eher ein Mittelzentrum vermuten. **Tatsächlich kann die Stadt am Main als Oberzentrum**

auf gut 110 000 Einwohner im Großraum Schweinfurt – „Greater Schweinfurt“ - zurückgreifen. In dieses Bild passen die gut 40 000 Einpendler, die ihren Arbeitsplatz täglich in Schweinfurt aufsuchen.

Während sich die Nachbarstadt **Würzburg** nach dem Auslaufen des Moratoriums infolge des Bürgerentscheids gegen die Würzburg Arcaden aktuell erneut mit dem Thema Shopping-Center - jetzt allerdings am sogenannten **Mozartareal** - beschäftigt, **kann man in Schweinfurt auf erste Erfahrungen mit einer innerstädtischen Stadtgalerie verweisen.** Interessant dabei ist, dass die Idee für ein innerstädtisches Einkaufszentrum aus städtischen Überlegungen resultiert, die in den 1990er-Jahren angestellt wurden und die in Ansiedlungsgespräche der Stadt mit Investoren mündeten.

Die Stadtgalerie Schweinfurt (Foto) an der Schrammstraße wurde Ende Februar



Foto: ECE

2009 eröffnet. Die Hamburger **ECE** realisierte ein modernes Shopping-Center mit 22 500 qm Einzelhandelsverkaufsfläche, das neben dem - in der Innenstadt lang ersehnten - Unterhaltungselektronik-Fachmarkt **Saturn** mit dem Textilkaufhaus **C&A** und einem **tegut-Verbrauchermarkt** sowie

Gastronomie aufwartet. Es zeigt sich, dass durch den **Schwerpunkt auf Young Fashion** im Gegensatz zur historischen Kernstadt vor allem junge und mittlere Altersgruppen im Center dominieren. Damit ist die Strategie der Stadt aufgegangen, gerade „die Jungen“ und „das Mittelalter“ als Kunden der City zurückzugewinnen und die Nachfrageabflüsse vor allem nach Würzburg zu reduzieren.

Durch die Fertigstellung der A 71 reicht das Einzugsgebiet des Centers heute unmittelbar an die thüringische Landesgrenze heran und wird im Norden lediglich von der Ausstrahlung der thüringischen Landeshauptstadt Erfurt begrenzt. Das Marktgebiet des Schweinfurter Einzelhandels umfasst aktuell knapp 390 000 Einwohner. Bis 2020 wird diese Einwohnerzahl gleichwohl angesichts der Bevölkerungsverluste im Raum um etwa 10 000 Personen abnehmen.

Um sich gegenüber Würzburg „emanzipieren“ zu können, spielen die Themen **Erreichbarkeit** und **Stellplätze** für die Innenstadt in Schweinfurt eine zentrale Rolle. Inzwischen stehen hier knapp 5 800 Stellplätze zur Verfügung, davon fast 3 000 in Parkhäusern. Und das bei Tarifen, die bei „shoppingfreundlichen“ 0,50 bis 1 Euro liegen. Hier - bei den zentralen Schlüsselfaktoren für das Shopping - kann Schweinfurt gerade gegenüber den großen Nachbarn Würzburg, Bamberg und Nürnberg punkten.

Seit Mai fließt Ökostrom in den mfi-Arcaden

Die **mfi management für immobilien AG** in Essen stellt ihre Arcaden und Center auf Ökostrom um. 19 von 24 Objekte können seit 1. Mai die zertifizierte Energie nutzen. Der „grüne Strom“ stammt aus norwegischen bzw. österreichischen Wasserkraftwerken. Verschiedene Zertifikate (z.B. Renewable Energy Certificate System, TÜV-Süd, OK-Power Gütesiegel) bestätigen die Produktion einer festgelegten Menge Strom aus zu 100% erneuerbaren Energiequellen. Die 4 verbleibenden mfi-Center (Düsseldorf Arcaden sowie die Spandau Arcaden, Neukölln Arcaden, Schönhauser Allee Arcaden, alle Berlin, und das Paunsdorf Center Leipzig), die vertragsmäßig noch gebunden sind, werden zum Jahreswechsel umgestellt. Insgesamt beträgt die im Jahr verbrauchte Strommenge sämtlicher 24 Einkaufszentren ca. 48 Mio. Kilowattstunden. Zudem bietet mfi „Öko-Benzin“ an und in den Pasing Arcaden im gleichnamigen Münchener Stadtteil wurden 2 Elektrotankstellen eingerichtet. Die Nutzung ist für die umweltbewussten Autofahrer kostenfrei.

Deals

Krefeld/Düsseldorf: Die schwedische Optikerkette **Smarteyes** hat 200 qm Fläche in der Top 1A-Lage von Krefeld gemietet. Das Geschäft in der Hochstraße 77 wurde Anfang Mai eröffnet. Vermieter ist ein privater Investor. **CB Richard Ellis** vermittelte den Mietvertrag.



Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 13 von 17

Deals

Aachener Grund kauft Abercrombie-Haus

Der Projektentwickler **RMA Management** hat das Düsseldorf-Geschäftshaus Königsallee 17 an die **Aachener Grundvermögen** veräußert. Die RMA hat das Objekt zuvor von einem Fonds erworben und umfangreich für den neuen Mieter **Abercrombie & Fitch**, der das gesamte Haus mit einer Fläche von ca. 4 000 qm gemietet hat, umgebaut. **Abercrombie & Fitch** wird auf ca. 1 700 qm den 1. Flagship Store in Deutschland einrichten und Ende 2011 eröffnen. Beide Verkäufe sowie die Vermietung der Immobilie an Abercrombie & Fitch wurden durch die **IKP Immo-**



liengruppe aus Düsseldorf vermittelt. Die Nachfrage nach gutem Investment in Düsseldorf ist nach Ansicht der IKP ungebrochen. Die Krise habe sich bei den Kaufpreisen in den absoluten 1 A-Lagen in Düsseldorf kaum ausgewirkt.

Köln: Das Kosmetiklabel **Lush** eröffnet voraussichtlich Anfang Juni 2011 auf rd. 100 qm einen Shop in der Kölner 1a-Lage Ehrenstraße 18-26. Vermieter ist ein Privateigentümer. **CB Richard Ellis** vermittelte den Mietvertrag. Beraten wurde Lush durch die Firma **Bilderking Heidelberg**, welche die Expansion der Firma Lush exklusiv in Deutschland voran treiben wird.

Der **Verein „Schweinfurt erleben“**, der auch die Aktivitäten des City-Managements wahrnimmt, arbeitet inzwischen mit hoher Professionalität auf einer verbreiterten Mitgliederbasis. Neben den auch anderswo üblichen Stadtfesten hat sich inzwischen auch **Schweinfurt@night** etabliert, eine Veranstaltung, die Kunst und Kommerz verbindet. Besondere Aktionen des Einzelhandels wurden hier geschickt mit kulturellen Angeboten und Konzerten verknüpft.

Eine ganze Reihe städtebaulicher Maßnahmen wurden parallel zum Bau der Stadtgalerie umgesetzt, um die städtebaulich-funktionale Anbindung der Kernstadt über den neuen Busbahnhof und das Warenhaus Galeria Kaufhof an das neue Shopping-Center zu gewährleisten. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Es sind völlig neue, anspruchsvoll gestaltete Verweil- und Verknüpfungszonen (Foto) realisiert worden, die den Austausch zwischen den innerstädtischen Bereichen signifikant fördern. Neben **TK Maxx** und weiteren größeren und kleineren Neuankömmlingen ist insbesondere **Schuh Mücke** hervorzuheben, der das vormals problematische **Rückert-Center** am Marienbach im Kontext der kompletten



Foto: Dr. Lademann & Partner

Neugestaltung der Immobilie heute mit einem attraktiven Schuhfachmarkt direkt in der Innenstadt belegt. Auch wenn damit die Achse der Rückertstraße vom Marktplatz her einen neuen Endpunkt aufweist, konnten nicht alle Nebenlagen der Innenstadt profitieren. **Der Hauptfokus ansiedlungswilliger Einzelhändler und Filialisten richtet sich mehr denn je auf die Kesslergasse und die Spitalstraße.**

„Das eine tun, ohne das andere zu lassen“, war auch in Schweinfurt die Maxime der Ansiedlungspolitik der vergangenen 10 Jahre. Insbesondere im **Gewerbegebiet Maintal** an der Autobahn 70 wurden zuletzt das **Wohnkaufhaus XXXL Neubert** und der ebenfalls zu österreichischen **Lutz-Gruppe** gehörige **SB-Möbler Mömax** realisiert. Die nächsten Monate werden zeigen, wie sich die zusammen etwa 40 000 qm Verkaufsfläche im regionalen Wettbewerb durchsetzen werden. Noch ist es hier zu früh, eine Erfolgsbilanz zu ziehen.

Verkaufsfläche und Zentralität deutlich gesteigert

Seit **Dr. Lademann & Partner**, das Unternehmen berät bundesweit bei den Themen Stadtentwicklung und Einzelhandel und fungiert als Gutachter bei großflächigen Einzelhandelsvorhaben, die Lage **im Jahr 2005** untersucht hatte, ist die Verkaufsfläche im Schweinfurter Stadtgebiet von 177 000 qm auf nunmehr gut 237 000 qm gestiegen (rechnerischer Zuwachs von 6% pro Jahr). Die Schweinfurter Innenstadt verfügt nach einem Zuwachs von fast einem Drittel nunmehr über mehr als 75 000 qm aktive Einzelhandelsverkaufsfläche. Allein das ist ein Riesenerfolg.

Wenn sich die o.g. neuen Möbelfachmärkte im regionalen Wettbewerb durchsetzen können, dann wird die Stadt Schweinfurt eine Einzelhandelszentralität von insgesamt knapp 270% erreichen können (Basis: 53.000 Einwohner im Stadtgebiet). Bezieht man die funktional zum Stadtgebiet gehörigen Einwohner des Landkreises mit ein, läge der Wert immerhin noch bei etwa der Hälfte.

In Schweinfurt zeigt sich erneut, dass sich die Realisierung eines innerstädtischen Einkaufszentrums als Impuls für weiterführende Investitionen eignet. Neben den Einzelinvestitionen (siehe oben) spielen dabei **innerstädtische Quartiersentwicklungen**



Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 14 von 17

gen und **Schlüsselprojekte** eine ganz besondere Rolle. Unter diesen Quartiersentwicklungsmaßnahmen ist aktuell insbesondere das Projekt „**Neue Hadergasse**“ hervorzuheben. Die Basis des Vorhabens bildet eine drei- bis viergeschossige Tiefgarage (direkt in der Innenstadt) mit rund 470 Stellplätzen. Geplant sind die Errichtung eines Hotels, eines Baukörpers für Studentisches Wohnen, ein Frischemarkt, Büros und Praxen sowie insgesamt knapp 30 Wohnungen, teilweise mit exklusiven Dachterrassen mit Blick auf den Theater-Park.

Das Projekt der Bietergemeinschaft **Glöckle/Riedel**, Schweinfurt, auf Grundlage einer Planung des Architekturbüros **ROPERTZ & PARTNER**, Schweinfurt, ist das Ergebnis eines europaweiten Investorenwettbewerbs. Schweinfurts **Oberbürgermeister Sebastian Remelé** spricht zu Recht von einem „weiteren Meilenstein für die Entwicklung der Innenstadt“, er steht damit in der Tradition seiner engagierten und geschätzten Vorgängerin **Gudrun Grieser**, die die Geschicke der Stadtentwicklung von 1992 bis 2010 lenkte. Die Realisierung des Projekts „Neue Hadergasse“ wird 2013 beendet sein.

Fazit: Aktuelle Anfragen zeigen, dass Schweinfurt nicht nur als Einkaufsstadt für die Verbraucher der Region wesentlich attraktiver geworden ist, sondern nunmehr auch die Immobilienwirtschaft reges Interesse an weiteren Investitionen in Schweinfurt hegt.

Deutsche EuroShop AG: Unbeirrt auf Wachstumskurs

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin Handelsimmobilien Report“

Die Deutsche EuroShop AG (DES) hat die Unternehmensstrategie nach den Worten ihres CEO Claus-Matthias Böge (Bild) auf 3 Säulen gestellt: Kauf neuer Shopping-Center, höhere Beteiligung an bestehenden Objekten und die Erweiterung von erfolgreichen Bestandsobjekten. Die finanzielle Lage ermöglicht es dem Unternehmen, schnell auf günstige Gelegenheit zu reagieren.



Um die Bedeutung von Shopping-Centern als sichere Anlage zu umschreiben, verwendet **Dennis Börgel, Partner von Cushman & Wakefield Germany**, gerne ein plakatives Bild: Sie seien eine „class of cranulation“, oder anders ausgedrückt: Shopping-Center haben einen sehr „kranularen Cash-flow“ - vorausgesetzt, es handelt sich um gute Objekte in Top-Lagen, die als Standorte beim Einzelhandel begehrt sind. Konkret: Solche Einkaufszentren haben viele langfristige Mieter aus verschiedenen Branchen und ausscheidende Mieter können leicht ersetzt werden, sodass sich auch in Krisenzeiten das Leerstands-Risiko in engen Grenzen hält. **Denn der Standort ist für den Geschäftserfolg des Einzelhändlers entscheidend.** Das unterscheidet die Anlage-Klasse „Shopping-Center“ klar von Büro-Immobilien.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht erstaunlich, dass sich Deutschlands einziger börsennotierter Bestandhalter von Shopping-Centern, die **Deutsche EuroShop** in Hamburg, **mit ihrem stabilen Aktien-Kurs deutlich vom Feld der übrigen Immobiliengesellschaften abheben kann.** Mit einem Kurs von 27,38 Euro am Tag nach der Bilanzpresse-Konferenz Ende April bewegte sich das Papier **ziemlich nahe am 52-Wochen-Hoch** von 29 Euro und pendelte sich zuletzt bei gut 27 Euro ein.

Als ausgesprochener Shopping-Center-Spezialist mit seiner Nähe zu Deutschlands führendem Center-Spezialisten **ECE** und zum deutschen Einzelhandel verfügt das M-Dax-Unternehmen über ein gutes Portfolio aus 18 Einkaufszentren in Deutschland, Österreich, Polen und Ungarn. Die vom Hamburger Unternehmen genannte Leerstandsquote von weniger als 1% ist Beleg für die Qualität der Objekte.

Die langfristige Ausrichtung von Mietermix und Mietverträgen mit einer Laufzeit von 10 Jahren und mehr ist denn auch der Grund dafür, dass die Geschäftsentwicklung der

Unternehmens News

Douglas legt 2010/11 einen guten Start hin

Die **Douglas-Gruppe** ist mit dem **Ostergeschäft** zufrieden und verzeichnet nach Ablauf der ersten 7 Monate des Geschäftsjahres 2010/11 (1.10. bis 30.4.) ein Umsatzplus von 2,8% auf 2,1 Mrd. Euro, (flächenbereinigt: 1,7%). In Deutschland wuchsen die Erlöse um 4,6% (vergleichbar: +3,2%), im Ausland gingen sie um 0,7% (vergleichbar: -1,2%) zurück. In die Eröffnung neuer Filialen, die Modernisierung bestehender Geschäfte und den Ausbau des Online-Vertriebs will der Konzern 125 Mio. Euro investieren. Das **Ergebnis vor Steuern (EBT)** bezieht Douglas für das **1. Halbjahr** mit 121,4 Mio. Euro. Da das Ostergeschäft 2011 in den April gefallen ist, wurde der Vorjahreswert (130,2 Mio. Euro) unterboten. 2010 fiel das Ostergeschäft noch ins 2. Quartal.

Deals

Königsbrunn: Die **Internos GmbH** hat im Auftrag des von ihr betreuten Immobilienfonds **German Retail Partnership Fund 1 (GRP-1-Fonds)** rd. 535 qm an **Depot** vermietet. Für den Mietvertrag im 2 800 qm großen Fachmarktzentrum in Königsbrunn wurde eine Laufzeit von rd. 10 Jahren vereinbart. Zuvor konnte Internos bereits **denn's Biomarkt** für den Standort, gleichfalls für 10 Jahre, gewinnen. Die Wiedereröffnung des Fachmarktzentums nach dem Umbau ist für das 3. Quartal 2011 geplant.



Handelsimmobilien

Report Nr.85

VOM 13.05.11

Cities & Center & Developments

Seite 15 von 17

Deutschen EuroShop AG in einem ziemlich voraussehbaren Korridor verläuft. Da die Hanseaten auch der Leitlinie des vorsichtigen, konservativen Kaufmanns folgen, ist das Erreichen bzw. das Übertreffen von Prognosen ziemlich realistisch und Überraschungen sind eher selten zu erwarten in diesem Segment.

So wird die Geschäfts- resp. Umsatzentwicklung der DES im Jahr 2011 beeinflusst von der erstmaligen Konsolidierung des **Billstedt-Centers, das nach den Worten von Böge, seit Jahresbeginn Teil des Portfolios ist.** Umsatzsteigernd wird sich auch die Erweiterung der komplett vermieteten **Altmarkt Galerie in Dresden (Foto),** die Anfang April beendet wurde, sowie die deutliche Erweiterung des Anfang 2010 erworbenen **A10-Centers** in Wildau bei Berlin, beitragen. Im Herbst wird zudem die Erweiterung des **Main-Taunus-Centers** abgeschlossen sein. **Vor diesem Hintergrund erwartet der Vorstand für 2011 eine Umsatzsteigerung von etwa 30% auf 184 bis 188 Mio. Euro.** Für das Geschäftsjahr 2012 hat er die Zielmarke auf 198 bis 202 Mio. Euro gelegt.



Foto: DES

Entsprechend mitwachsen soll auch der Ertrag. Beim **operativen Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** erwartet der Vorstand 2011 ein Wachstum von 28% auf 157 bis 161 Mio. Euro und 2010 Jahr von 7,5% auf 169 bis 173 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Steuern und Bewertung (EBT) dürfte sich bei 75 bis 78 Mio. Euro (20%) einpendeln und 2012 wird es bei 84 bis 87 Mio. Euro (11%) gesehen.

2010 war für die Deutsche EuroShop ein wichtiges Jahr. Lange Zeit hatte sie sich mit Zukäufen zurückgehalten, da die Preise für Shopping-Center als Folge des Booms 2006 und 2007 zu hoch waren und nach Ausbruch der Finanzmarktkrise Ende 2008 auch nur langsam nachgaben. 2010 ergab sich mit der Übernahme des A10 dann seit längerem die 1. Chance, ein Center entsprechend den Vorstellungen des Vorstands zu erwerben. Später folgte das Billstedt-Center.

2010 war für die Deutsche EuroShop ein wichtiges Jahr. Lange Zeit hatte sie sich mit Zukäufen zurückgehalten, da die Preise für Shopping-Center als Folge des Booms 2006 und 2007 zu hoch waren und nach Ausbruch der Finanzmarktkrise Ende 2008 auch nur langsam nachgaben. 2010 ergab sich mit der Übernahme des A10 dann seit längerem die 1. Chance, ein Center entsprechend den Vorstellungen des Vorstands zu erwerben. Später folgte das Billstedt-Center.

Schnelle Reaktion auf günstige Gelegenheiten

Deshalb kann Böge mit Blick auf das Vorjahr zufrieden feststellen, dass „wir alle drei uns zur Verfügung stehenden Wege des Wachstums beschritten“ haben: **Kauf von neuen Shopping-Centern, Aufstockung von Anteilen an Centern und Erweiterung bestehender erfolgreicher Center**“. Damit ist auch die Wachstumsstrategie der Zukunft vorgegeben, wobei das Thema Qualität nicht aus den Augen verloren wird. „**Mit unseren Barmitteln, der Kreditlinie und einer hälftigen, langfristigen Finanzierung könnten wir Shopping-Center-Investments für ca. 300 Mio. Euro schnell realisieren**“, steckt Olaf Borkers, Chief Financial Officer (CFO) der Deutsche EuroShop den Rahmen ab. „Wir sind schnell bei sich bietenden Gelegenheiten handlungsfähig - und wir halten die Augen offen“, ergänzt Böge.

Im vergangenen Jahr trugen die Übernahme des A10-Centers zum 1. Februar 2010 und seine erstmalige Konsolidierung in der Bilanz sowie die Aufstockung der Beteiligung an der Altmarkt-Galerie zum 1. Juli 2010, am **Allee-Center** in Hamm und am **City-Point** in Kassel zum Umsatzwachstum von 13% auf 144,2 Mio. Euro (i.Vj.: 127,6 Mio. Euro) bei. Interessant ist aber auch, dass der Umsatz in den **Bestandsobjekten vergleichbar um 1,1% gewachsen ist.** Andererseits verschlechterte sich das Finanzergebnis um 4,3 Mio. auf -60,2 Mio. Euro als Folge der Akquisitionspolitik und der Erhöhung der Bankverbindlichkeiten.

Deals

Berlin: Der Mode-Filialist **Takko Fashion** mietet für sein neues City- und Center-Konzept „1982“ rund 850 qm in der Wilmersdorfer Straße 126/127 in Berlin. Vermieter der Fläche ist ein Privateigentümer. Die zweite Berliner „1982“-Filiale wird voraussichtlich zum Jahresende eröffnet. Bereits seit September 2010 ist „1982“ mit einem Store im Berliner Einkaufszentrum „Alexa“ vertreten. **CB Richard Ellis** war bei der Anmietung beratend tätig.

Berlin-Weißensee: Woolworth sicherte sich rd. 1 200 qm Einzelhandelsfläche im 1. Obergeschoss des ehemaligen Kaufcenter-Kaufhaus an der Berliner Allee 62 - 66 in Berlin-Weißensee und hat bereits eröffnet. Damit erhält das Berliner Stadtteilzentrum Weißensee den lange vermissten Kundenmagneten zurück. Der Mietvertrag wurde durch das **Berliner Büro der Comfort Berlin-Leipzig GmbH** vermittelt. Insgesamt konnte das Büro in diesem Jahr bereits den 4. Standort an Woolworth vermitteln.

Düsseldorf: Die Einzelhandelspezialisten **Aengevelt Düsseldorf** vermitteln in dem Büro- und Geschäftshaus „Königsallee 27 - 31“ in bester Düsseldorfer Citylage einen langfristigen Mietvertrag (10 Jahre) über rd. 232 qm Einzelhandelsfläche an das französische Modelabel „**Georges Rech SA**“, Paris, das seinen Düsseldorfer Standort von der anderen Kö-Seite hierher verlegt. Vermieter des Büro-/Geschäftshauses ist die **P. Girardet & Cie. KG**.



Handelsimmobilien Report Nr.85

Cities & Center & Developments

VOM 13.05.11

Seite 16 von 17

Unternehmens News

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern stieg um 12% von 110,7 Mio. auf 124 Mio. Euro, das EBT vor Bewertung um 16% von 54,9 Mio. auf 63,9 Mio. Euro. Unter Einbeziehung des Bewertungsergebnisses sei das EBT um 142% von 40,1 Mio. auf 97 Mio. Euro gestiegen, teilte die DES mit. Hier zeigt die Marktbelegung deutliche Spuren. Denn das Bewertungsergebnis stieg von -14,8 Mio. auf +33,1 Mio. Euro. Der Bewertungsgewinn lag bei 25,4 Mio. Euro. Beim Gewinn je Aktie (1,80 Euro) wurden 1,19 Euro im operativen Geschäft erzielt, 0,61 Euro stammen aus dem Bewertungsergebnis, das 2009 noch bei -0,30 Euro gelegen hatte. Die Aktionäre sollen mit einer Dividendenerhöhung von 0,05 auf 1,10 Euro bedacht werden.

Metro Group: Expansion wieder deutlich hoch gefahren

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Die Entwicklung im 1. Quartal eines Geschäftsjahres wird im Einzelhandel maßgeblich von der Lage des Osterfestes beeinflusst. Fällt der zweithöchste Feiertag der Deutschen in den März oder fällt er auf das erste Wochenende im April, wie 2010, belebt das den Verkauf im 1. Quartal. Fällt das Fest auf Ende April, wie 2011, zeigen sich seine verkaufsfördernde Wirkung in den Zahlen des 2. Quartals. Insofern erwähnt die Metro Group gleich am Anfang ihrer Pressemitteilung, dass der Umsatz im 1. Quartal 2011 „trotz Osterverschiebung auf Vorjahresniveau“ lag.

Demnach erzielte der Handelskonzern in den ersten 3 Monaten mit 15,5 Mrd. Euro den gleichen Umsatz wie 2010. Rechnet man den April mit hinein, ergibt sich laut Metro ein Umsatzwachstum von 1%. Deutlicher war im 1. Quartal der Aufwärtstrend beim Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Sonderfaktoren (EBIT), das laut Vorstandschef Eckhard Cordes um 6,6% von 136 Mio. auf 145 Mio. Euro gestiegen ist. Das belegt, dass der Konzern seine Ertragskraft gesteigert hat.

Kosteneinsparungen und Produktivitätsgewinne im Zusammenhang mit „Shape 2012“ haben im 1. Quartal ihre Wirkung entfaltet. Zudem wurde in Sparten wie Real oder Cash & Carry der Eigenmarkenanteil ausgebaut, wodurch die Spanne gestiegen ist.

Metro Group in Mrd. €	Q1 2010	Q1 2011	Veränderung
Umsatz	15,5	15,5	0
Deutschland	6,2	6	-2,60%
Westeuropa o. D.	4,9	4,8	-1,9
Osteuropa	3,7	3,8	2,50%
Asien/Afrika	0,7	0,9	22,50%
EBT vor Sonderf.	136 Mio. €	145 Mio. €	6,60%

Bei Real soll der Anteil von derzeit 16% in Deutschland mittelfristig auf 25% steigen.

Vor allem im Deutschlandgeschäft, das 38,9% des Konzern-Umsatzes ausmacht, führte die Verlagerung des Osterge-

schäftes zum Umsatzrückgang von 2,6% auf 6 Mrd. Euro. Bereinigt um Standortabgaben sei der Umsatz aber nur um 1,3% gesunken, heißt es. Im Auslandsgeschäft stieg der Umsatz per Saldo um 1,7% auf 9,5 Mrd. Euro.

Vor allem das erstarkende Geschäft in Osteuropa mit +2,5% auf 3,8 Mrd. Euro und ein Wachstum von 22% auf 0,9 Mrd. Euro in Asien/Afrika konnte den Umsatzrückgang von 1,9% auf 4,8 Mrd. Euro in Westeuropa überkompensieren. Dadurch erhöhte sich der im Ausland erzielte Umsatzanteil im 1. Quartal von 60,1 auf 61,1%.

Und er dürfte im Zuge der Expansion weiter steigen. 2011 will der Metro-Konzern, der nach Cordes Worten der internationalste Handelskonzern der Welt ist, 2,2 Mrd. Euro in die Eröffnung von 110 neuen Standorten stecken – Schwerpunktmäßig in Asien und Osteuropa: „China, Indien und Russland sind unsere Top-Drei-Wachstumsmärkte“, betonte Cordes bei der Hauptversammlung in Düsseldorf.

In Indien soll die Zahl der Märkte von 6 auf 12 steigen, da hier ein großes Marktpoten-

Der 1-Euro-Discounter TEDI expandiert nach Österreich und hat in Graz die 1.



Filiale eröffnet. Das 2004 gegründete Unter-

nehmen betreibt mittlerweile knapp 1 200 Filialen in Deutschland. In Österreich sind weitere Geschäfte geplant. „Die Eröffnung unserer ersten Filiale im Ausland ist ein wichtiger Schritt in unserer noch jungen Unternehmensgeschichte“, erklärt Frank Oesterling, Vorsitzender der TEDI-Geschäftsführung. Er will mittelfristig jeden Monat mindestens 2 neue Geschäfte in Österreich eröffnen. Bis 2012 sind 20 bis 30 Filialen geplant. Bis Ende Mai eröffnen die Filialen in Bad Hall, Grieskirchen, Voitsberg und Steyr.

Deals

Aschheim bei München: Im Gewerbegebiet von Aschheim hat ein Fachmarktzentrum mit dm, Takko, AWG Mode, Fressnapf, Happy Schuh und Alnatura eröffnet. IPH aus München hat den Investor vom Grundstückskauf über die Baurechtschaffung bis zur Vermietung betreut.

München: Der Lebensmittel-Discounter Penny hat in München in der Schleißheimer Straße 267 rd. 950 qm Einzelhandelsfläche gemietet. Engel & Völkers vermittelte den Mietvertrag für einen US-Investor.



Handelsimmobilien

Report Nr.85

Cities & Center & Developments

VOM 13.05.11

Seite 17 von 17

Sonstiges

Auszeichnung für Joey's Pizza Service

Die Joey's Pizza Service Deutschland GmbH erhält die Auszeichnung „Bestes



System 2010 - F&C-Partner-Zufriedenheit". Damit hat Joey's Pizza eine weitere Auszeichnung des Internationalen Centrum für Franchising und Cooperation (F&C) in Münster erhalten. Zum 7. Mal wird die Auszeichnung an das Franchise-System vergeben, das in einem Jahr die besten Ergebnisse bei der F&C Zufriedenheitsanalyse erreicht hat.

Impressum

Chefredaktion:

Dr. Ruth Vierbuchen

(V.i.S.d.P.);

Kontakt:

vierbuchen@rohmert.de

Herausgeber:

Werner Rohmert

Korrespondentin Köln:

Christine Scharrenbroch

Verlag:

Research Medien AG,
Postfach 2203,
33350 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Senator E.h.
Volker Hardegen (Vorsitz),
Univ. Prof. Dr. jur. habil. Karl
-Georg Loritz.

Bank: KSK Wiedenbrück
BLZ 478 535 20
Kto.-Nr.: 53 207

**Namens-Beiträge geben
die Meinung des Autors
und nicht unbedingt der
Redaktion wieder.**

zial gesehen wird. In Russland betreibt der Konzern über 100 Märkte. Zudem hat sich Cordes das Ziel gesetzt, bis 2013 in jedem asiatischen Markt profitabel zu arbeiten. Im 1. Quartal wurden bislang 211 Mio. Euro in die Eröffnung von 9 Standorten gesteckt.

In diesem Kontext will Metro auch sein Immobilienvermögen systematisch steigern. Dazu sollen die **internationale Expansion** sowie ein **aktives Asset- und Portfolio-Management** beitragen. Wie bereits früher angekündigt, sollen in den saturierten Märkten Westeuropas Grundstücke und Immobilien verkauft werden, um Geld für die Expansion in Wachstumsmärkten zu mobilisieren. In **Italien** hat Metro 2010 die Hälfte seiner Cash & Carry-Märkte über einen Fonds verkauft.

In den einzelnen Sparten zeigte die Verlagerung des Ostergeschäfts vom 1. ins 2. Quartal vor allem bei der Lebensmittel-Tochter Real Wirkung. Hier ging der Umsatz um 3,5% auf 2,6 Mrd. Euro zurück. In Deutschland kam noch die Abgabe von 15 Standorten hinzu. Gleichwohl zeigte das EBIT nach Sonderfaktoren eine leichte Verbesserung von -26 Mio. auf -21 Mio. Euro. Dass die Sparte im 1. Quartal einen Verlust ausweist, hängt mit der Besonderheit im klassischen Einzelhandel zusammen, wonach das Ergebnis auf Grund der Fixkosten erst mit dem 4. Quartal die Gewinnzone erreicht.

Bei Real soll künftig die Dezentralisierung – über den Einkauf hinaus - vorangetrieben werden. So haben die Geschäftsführer in den 3 Testmärkten in **Flensburg, Rostock** und **Hameln** u.a. bei der Gestaltung von Sortimenten und Preisen mehr Freiheit, um so besser auf die regionalen Märkte reagieren zu können.

Neue Pilot-Projekte bei Galeria Kaufhof

Bei **Galeria Kaufhof** sank das EBIT im 1. Quartal auf -27 Mio. Euro. Der Umsatz ging um 4,7% auf 0,8 Mrd. Euro zurück. Um das Geschäft zu beleben, testet der Warenhaus-Konzern 2 Pilot-Standorte unter dem Namen „**Wanderzeit**“ auf je 500 qm mit Bekleidung und Ausrüstungen fürs Wandern. Zudem wurde eine **Sportarena-Filiale** eröffnet.

Media Saturn hatte bereits unter den Wetterbedingungen vor Weihnachten gelitten und konnte im 1. Quartal vom Nachholbedarf der Konsumenten profitieren. Vor allem in Deutschland stieg der Umsatz um 1,8% auf 2,3 Mrd. Euro. Unter dem Strich legten die Erlöse um 0,8% auf 5 Mrd. Euro zu. Bei den Erträgen musste das Unternehmen jedoch Abstriche machen, das EBIT nach Sonderfaktoren sank von 78 auf 65 Mio. Euro. Gründe sind u.a. Anlauf-Verluste in China und die schwierige Entwicklung in Spanien.

Einen Schlusstrich zieht Cordes nach 21 erfolglosen Jahren mit jährlichen Verlusten von etwa 70 Mio. Euro in **Frankreich** und verkauft die Saturn-Märkte an die **HTM Group** (Boulanger), sofern das französische Kartellamt zustimmt. Den Metro-Konzern kostet der Verkauf laut Cordes etwa 121 Mio. Euro.

Bei einem multinationalen Konzern spielt die weltweite Großwetterlage eine wichtige Rolle. So auch der Umbruch in den Ländern Nordafrikas und die Naturkatastrophe in Japan. Beeinflusst wird die Einzelhandelskonjunktur zudem von der Preisentwicklung bei Rohstoffen (Energie), die das Konsumklima stark eintrüben kann.

Unter der Voraussetzung, dass sich die gesamtwirtschaftliche Lage 2011 weiter erholt und die Preise nur moderat steigen, erwartet Cordes **beim Umsatz ein Wachstum von 4%** und ein **EBIT vor Sonderfaktoren**, das 10% über Vorjahresniveau liegt. 2010 hatte der Konzern ein EBIT von rd. 2,2 Mrd. Euro erzielt.

Angesichts der guten Entwicklung honorierten die Aktionäre die geplante Erhöhung der Dividende von 1,18 auf 1,35 Euro. Ansonsten standen Themen wie die juristische Auseinandersetzung der **Media-Markt-Gründer Kellerhals** und **Stiefel** im Mittelpunkt des Interesses der Aktionärssprecher, die sich eine schnelle und vernünftige Einigung wünschen. Ein Interesse, das Cordes teilt, doch betonte er, dass es nur darum gehe, satzungsgemäß vor 20 Jahren vereinbarte Rechte wahrzunehmen.